WIRTSCHAFTS UNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS

EFMD EQUIS ACCREDITED

ePub^{WU} Institutional Repository

Johannes Fleck

Leistungsgedeckte Tauschsysteme - Eine empirische Studie über Gemeinsamkeiten und Unterschiede geschlossener Netzwerke mit eigenen Verrechnungseinheiten

Thesis

Original Citation:
Fleck, Johannes (2014) *Leistungsgedeckte Tauschsysteme - Eine empirische Studie über Gemeinsamkeiten und Unterschiede geschlossener Netzwerke mit eigenen Verrechnungseinheiten.* Doctoral thesis, WU Vienna University of Economics and Business.

This version is available at: http://epub.wu.ac.at/4284/
Available in ePub^{WU}: March 2015

ePub^{WU}, the institutional repository of the WU Vienna University of Economics and Business, is provided by the University Library and the IT-Services. The aim is to enable open access to the scholarly output of the WU.

http://epub.wu.ac.at/

DOKTORAT DER SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

WIRTSCHAFTS UNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS

EFMD EQUIS ACCREDITED

1. Beurteilerin/1. Beurteiler: **ao.Univ.Prof. DDr. Roman Brandtweiner**

2. Beurteilerin/2. Beurteiler: **ao.Univ.Prof. Dr. Reinhard Pirker**

Eingereicht am: _____

WIRTSCHAFTS UNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS

EFMD EQUIS ACCREDITED

Titel der Dissertation:

Leistungsgedeckte Tauschsysteme - Eine empirische Studie über Gemeinsamkeiten und Unterschiede geschlossener Netzwerke mit eigenen Verrechnungseinheiten

Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades

einer Doktorin/eines Doktors

der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien

eingereicht bei

1. Beurteilerin/1. Beurteiler: **ao. Univ.Prof. DDr. Roman Brandtweiner**

2. Beurteilerin/2. Beurteiler: **ao. Univ.Prof. Dr. Reinhard Pirker**

von **Mag. (FH) Johannes Fleck**

Fachgebiet: **Informationswirtschaft**

Wien, im **Juni 2014**

WIRTSCHAFTS UNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ich versichere:

1. dass ich die Dissertation selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe.

2. dass ich diese Dissertation bisher weder im In- noch im Ausland (einer Beurteilerin/ einem Beurteiler zur Begutachtung) in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

3. dass dieses Exemplar mit der beurteilten Arbeit übereinstimmt.

Datum _____ Unterschrift _____

KURZZUSAMMENFASSUNG

Leistungsgedeckte Tauschsysteme sind soziale Netzwerke zum Austausch von Waren und Dienstleistungen. Sie nutzen Nischen, bieten einen Zusatznutzen für die Teilnehmer und sind abhängig von einer funktionierenden Marktwirtschaft. In einem geschlossenen Teilnehmerkreis wird für eigene Zwecke ein Komplementärgeld geschaffen und Angebots- und Nachfragemanagement betrieben. Zurzeit befinden sich Tauschsysteme in einer offenen Konzeptionsphase in einer sich entwickelnden Share Economy und Wissen besteht hauptsächlich aus Erfahrungswissen. In der qualitativen Forschungsarbeit wird durch Interviews das implizite Praxiswissen von Experten der Organisationen aufgearbeitet, verdichtet, kategorisiert und mittels Inhaltsanalyse ausgewertet. Das Forschungsziel wird erreicht, indem Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Tauschringen, Online-Tauschbörsen, Barterringen und Regionalgeldern in den unterschiedlichen Anwendungsbereichen und Kategorien analysiert und vergleichend dargestellt werden. Fragen zur Funktion und Bedeutung der verwendeten geldwirtschaftlichen Konzepte in der Praxis und zum Einfluss neuer Medien werden beantwortet, außerdem wurden der aktuelle Entwicklungsstand, Grenzen und Entwicklungspotenziale leistungsgedeckter Tauschsysteme aufgezeigt. Die Ergebnisse ermöglichen vertiefende Forschungen und stärken den wissenschaftlichen Stand im Themenbereich.

ABSTRACT

Mutually backed exchange trading systems are social networks for exchange of products and services. They depend on a functioning market economy to be able to exploit niches and to provide an added value for their participants. In a closed circle, complementary money is used for own purposes, demand and supply is being managed in an appropriate way. Currently exchange trading systems are in a concept phase as part of a developing share economy and knowledge about them is almost entirely knowledge through experience. In order to collect, categorize, summarize and evaluate this knowledge as part of a content analysis, experts of exchange trading systems have been interviewed for this qualitative research project. The research goal is achieved by presenting the commonalities and differences of community currencies, internet exchanges, commercial exchange systems and local complementary currencies in an analysis and comparative overview. Questions concerning function and meaning of the applied monetary concepts and the influence of new media are being answered. Furthermore, apart from demonstrating the current level of development of exchange trading systems, their limitations and potentials are being discussed as well as the current state of research. The results provide impulses for further research, strengthening the scientific status of this particular academic subject.

INHALTSVERZEICHNIS

A. Einleitung 1
1. Einordnung 1
2. Forschungsfragen und Zielsetzung 2
3. Forschungsdesign und methodisches Vorgehen 3
B. Grundlagen 4
1. Geldwirtschaft und Währungen 4
1.1. Entwicklung von Geldformen im Zeitverlauf 5
1.2. Funktionen des Geldes 5
1.3. Geldformen 6
1.3.1. Das gesetzliche Zahlungsmittel 6
1.3.2. Giralgeld 6
1.3.3. Geldschöpfung 8
1.3.4. Geldmengendefinition beim Euro 9
1.3.5. Elektronisches Geld 10
1.3.6. Herausgeber von Geldformen 11
2. Komplementärgelder 12
2.1. Stand der Forschung 13
2.1.1. Wissenschaftliche Einordnung 13
2.1.2. Wissenschaftliche Diskussion 15
2.2. Anwendungsbereich von Komplementärgeldern 17
2.3. Gutschein und Gutscheinsystem 18
2.4. Begriffsbestimmung Komplementärgeld 20
2.5. Anforderungen an Komplementärgelder 21
2.5.1. Arbeitszeitverkürzung 21
2.5.2. Steigerung der Wohlfahrtsproduktivität 22
2.5.3. Demokratische Grundlagen 24
2.5.4. Kooperation statt Wettbewerb 25
2.5.5. Share Economy 26
2.6. Verbreitung von Komplementärgeldern 27
2.7. Deckung bei Komplementärgeldern 30
2.8. Tauschsysteme 32
3. Leistungsgedeckte Tauschsysteme 35

3.1. Struktur leistungsgedeckter Tauschsysteme 35
3.2. Schaffung der Verrechnungseinheit 36
3.3. Die Zeit als Verrechnungseinheit 38
3.3.1. Eigenkompensation 38
3.3.2. Direktkompensation 40
3.3.3. Zeittauschsysteme 41
3.4. Rechtliche Struktur der Verrechnungseinheiten 43
3.5. Gesetzliche Rahmenbedingungen in Deutschland 44
4. Konzepte leistungsgedeckter Tauschsysteme 46
4.1. Typologie von Tauschsystemen 46
4.2. Tauschring 47
4.2.1. Merkmale von Tauschringen 47
4.2.2. Entwicklung von Tauschringen 51
4.2.3. Probleme von Tauschringen 52
4.2.4. Exkurs: Seniorengenossenschaften 53
4.2.5. Tauschring-Clearing 53
4.3. Online-Tauschbörse 54
4.3.1. Online-Tauschbörse als virtueller Marktplatz 54
4.3.2. Aktuelle Entwicklungen im Social Network 54
4.3.3. Exkurs: Bitcoin als Komplementärgeld 55
4.4. Barterring 56
4.4.1. Die Barterorganisation 57
4.4.2. Probleme von Barterringen 59
4.5. Regionalgeld 61
4.5.1. Entwicklung von Regionalgeldern 62
4.5.2. Probleme bei Regionalgeldern 62
C. Empirie 64
1. Untersuchungsziel der qualitativen Forschung 64
2. Aufbau der empirischen Forschung 64
2.1. Wahl der Forschungsmethode 64
2.2. Auswahl des Untersuchungsgegenstands 65
2.2.1. Merkmale leistungsgedeckter Tauschsystemorganisationen 65
2.2.2. Untersuchungsumfeld 66
2.2.3. Auswahl der Tauschsysteme 67

2.3. Auswahl der interviewten Organisationen 68
2.4. Herstellung des Feldkontakts 69
2.5. Interviewte Organisationen 69
2.6. Expertenauswahl 71
3. Durchführung der empirischen Forschung 72
3.1. Durchführung und Ablauf der Experteninterviews 73
3.2. Interviewleitfaden und Interviewvorbereitung 74
3.3. Interviewführung vor Ort 75
3.4. Vermeidung von Bias 76
4. Die Auswertung auf Basis der qualitativen Inhaltsanalyse 77
4.1. Die Datenaufbereitung 77
4.2. Explikation, Strukturierung und Zusammenfassung 77
4.3. Auswertungsschritte und Auswertungskategorien 78
5. Einzelergebnisse der Forschungsstudie 80
5.1. Tauschringe 80
5.1.1. AWO-Markt 81
5.1.2. Essener Tauschkreis 83
5.1.3. LETS München 85
5.1.4. LoWi – Tauschring für Münster 87
5.1.5. Talente Tauschkreis Vorarlberg 89
5.1.6. Tauschbörse Witten 91
5.1.7. Tauschkreis-Verbund 93
5.1.8. Tauschring Düsseldorf 95
5.1.9. TIMESOZIAL („wir gemeinsam“) 97
5.2. Tauschring-Clearings 99
5.2.1. ZA:RT 99
5.2.2. RTR 101
5.2.3. Teilergebnis Tauschring-Clearings 102
5.3. Online-Tauschbörsen 102
5.3.1. AcrossLETS 103
5.3.2. swapy.de 105
5.4. Barterringe 107
5.4.1. DKG 108
5.4.2. GIT 111

5.5. Regionalgelder 113
5.5.1. Coinstatt 114
5.5.2. Rheingold 116
5.5.3. Havelblüte 118
6. Gesamtergebnisse der Forschungsstudie 120
6.1. A Allgemein 120
6.2. Übersicht Kategorie A (Allgemein) 126
6.3. A1 Aufbau des Systems 127
6.4. Übersicht Kategorie A1 (Aufbau des Systems) 131
6.5. A2 Organisationsstruktur 132
6.6. Übersicht Kategorie A2 (Organisationsstruktur) 136
6.7. B1 Geldwirtschaft 137
6.8. Übersicht Kategorie B1 (Geldwirtschaft) 148
6.9. B2 Kontenrahmen 150
6.10. Übersicht Kategorie B2 (Kontenrahmen) 157
6.11. B3 Verrechnung der eigenen Einheiten 159
6.12. Übersicht Kategorie B3 (Verrechnung der eigenen Einheiten) 162
6.13. B4 Preisbildung 164
6.14. Übersicht Kategorie B4 (Preisbildung) 169
6.15. B5 Angebot und Nachfrage 170
6.16. Übersicht Kategorie B5 (Angebot und Nachfrage) 177
6.17. B6 Qualitätsmanagement 179
6.18. Übersicht Kategorie B6 (Qualitätsmanagement) 181
6.19. B7 Transparenz 182
6.20. Übersicht Kategorie B7 (Transparenz) 183
6.21. B8 Controlling 184
6.22. Übersicht Kategorie B8 (Controlling) 185
6.23. C1 Teilnehmer 186
6.24. Übersicht Kategorie C1 (Teilnehmer) 193
6.25. C2 Marketing 195
6.26. Übersicht Kategorie C2 (Marketing) 197
6.27. C3 Kosten 198
6.28. Übersicht Kategorie C3 (Kosten) 204
6.29. C4 Garantiepolitik 206

6.30. Übersicht Kategorie C4 (Garantiepolitik) 209
6.31. C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen 210
6.32. Übersicht Kategorie C5 (Gesetzliche Rahmenbedingungen) 213
7. Gesamtvergleich der Tauschsystemarten 215
8. Beantwortung der Forschungsfragen 216
8.1. Forschungsfragen I – Geldwirtschaft 216
8.2. Forschungsfragen II – Neue Medien 222
8.3. Forschungsfragen III – Grenzen und Entwicklung 225
D. Zusammenfassung und Ausblick 230
E. Literaturverzeichnis 238
Anhang 253

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Fokus der Dissertation 2
Abb. 2: Gesellschaftspolitisches Gebäude 4
Abb. 3: Unterscheidung von Geld und Sichtguthaben 8
Abb. 4: Buchungsvorgang bei der Giralgeldschöpfung 9
Abb. 5: Geldmengendefinition beim Euro 10
Abb. 6: Kategorisierung von Zahlungsmitteln 19
Abb. 7: Wohlfahrtsproduktivität von Haushaltsressourcen 23
Abb. 8: Unterscheidung von Währungssystemen 31
Abb. 9: Tauschsystemdreieck 33
Abb. 10: Funktionsweise leistungsgedeckter Tauschsysteme 35
Abb. 11: Der ideale Geldkreislauf 37
Abb. 12: Einsatzmöglichkeiten der Zeit als Tauscheinheit 38
Abb. 13: Möglichkeiten der Leistungsdeckung von Zeiteinheiten 42
Abb. 14: Untersuchungsumfeld 67
Abb. 15: Anzahl und Herkunft der Organisationen 71
Abb. 16: Datenerhebung in der qualitativen Forschungsstudie 73
Abb. 17: Ablauf der Experteninterviews 74
Abb. 18: Abstraktionsschritte in Excel 79
Abb. 19: Organisationsgröße und Teilnehmerentwicklung 122
Abb. 20: A Allgemein – Übersicht Tauschsystemkonzepte 126
Abb. 21: Hauptregion Teilnehmer und regionale Eingrenzung 129
Abb. 22: A1 Aufbau des Systems – Übersicht Tauschsystemkonzepte 131
Abb. 23: A2 Organisationsstruktur – Übersicht Tauschsystemkonzepte 136
Abb. 24: B1 Geldwirtschaft – Übersicht Tauschsystemkonzepte 149
Abb. 25: B2 Kontenrahmen – Übersicht Tauschsystemkonzepte 158
Abb. 26: B3 Verrechnung der eigenen Einheiten – Übersicht Tauschsystemkonzepte 163
Abb. 27: B4 Preisbildung – Übersicht Tauschsystemkonzepte 169
Abb. 28: B5 Angebot und Nachfrage – Übersicht Tauschsystemkonzepte 178
Abb. 29: B6 Qualitätsmanagement – Übersicht Tauschsystemkonzepte 182
Abb. 30: B7 Transparenz – Übersicht Tauschsystemkonzepte 183
Abb. 31: B8 Controlling – Übersicht Tauschsystemkonzepte 185

Abb. 32: C1 Teilnehmer – Übersicht Tauschsystemkonzepte 194
Abb. 33: C2 Marketing – Übersicht Tauschsystemkonzepte 198
Abb. 34: C3 Kosten – Übersicht Tauschsystemkonzepte 205
Abb. 35: C4 Garantiepolitik – Übersicht Tauschsystemkonzepte 209
Abb. 36: C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen – Übersicht Tauschsystemkonzepte 214
Abb. 37: Übereinstimmungsgrad der Tauschsystemkonzepte 215
Abb. 38: Tauschsystemarten im direkten Vergleich 226

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Herausgeber und Geldformen 12
Tab. 2: Wichtige Eigenschaften offizieller und inoffizieller Gelder in Deutschland 18
Tab. 3: Möglichkeiten der Eigenkompensation 39
Tab. 4: Typologie leistungsgedeckter Tauschsysteme 46
Tab. 5: Forschungsdesign 65
Tab. 6: Interviewte Organisationen 70
Tab. 7: Funktion der Experten 72
Tab. 8: Kurzprofil AWO-Markt 81
Tab. 9: Kurzprofil Essener Tauschkreis 83
Tab. 10: Kurzprofil LETS München 85
Tab. 11: Kurzprofil LoWi – Tauschring für Münster 87
Tab. 12: Kurzprofil Talente Tauschkreis Vorarlberg 89
Tab. 13: Kurzprofil Tauschbörse Witten 91
Tab. 14: Kurzprofil Tauschkreis-Verbund 93
Tab. 15: Kurzprofil Tauschring Düsseldorf 95
Tab. 16: Kurzprofil TIMESOZIAL („wir gemeinsam“) 97
Tab. 17: Kurzprofil ZA:RT 99
Tab. 18: Kurzprofil RTR 101
Tab. 19: Kurzprofil AcrossLETS 103
Tab. 20: Kurzprofil swapy.de 105
Tab. 21: Kurzprofil DKG 108
Tab. 22: Kurzprofil GIT 111
Tab. 23: Kurzprofil Coinstatt 114
Tab. 24: Kurzprofil Rheingold 116
Tab. 25: Kurzprofil Havelblüte 118
Tab. 26: Organisationsgröße 121
Tab. 27: Teilnehmerentwicklung 121
Tab. 28: Geschäftsbeziehungen 123
Tab. 29: Hauptausrichtung 123
Tab. 30: Interessenschwerpunkt 124
Tab. 31: Name der Verrechnungseinheit 125

Tab. 32: Gründungsdatum 125
Tab. 33: Strukturform der Organisation 127
Tab. 34: Hauptregion der Teilnehmer 128
Tab. 35: Regionale Eingrenzung 128
Tab. 36: Mindestteilnehmerzahl 130
Tab. 37: Verbundmitgliedschaft 130
Tab. 38: Ausführung der Verwaltungstätigkeit 132
Tab. 39: Vergütung der Verwaltungstätigkeit 133
Tab. 40: Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer 134
Tab. 41: Organisationsaufbau 134
Tab. 42: Organisationsform 135
Tab. 43: Schaffungsart der Verrechnungseinheit 138
Tab. 44: Schaffungskreis der Verrechnungseinheit 139
Tab. 45: Geldart 140
Tab. 46: Geldmengendefinition 141
Tab. 47: Abhängigkeit der maximalen Geldmenge 142
Tab. 48: Guthabendeckung 143
Tab. 49: Umlaufsteuerung 144
Tab. 50: Umlaufgeschwindigkeit 145
Tab. 51: Geldhaltungskosten und Geldhaltungsprämie 146
Tab. 52: Geldvernichtungsart 147
Tab. 53: Geldmengenerweiterung 148
Tab. 54: Minuslimit 150
Tab. 55: Startguthaben 151
Tab. 56: Gültigkeit der Vorgaben 152
Tab. 57: Einschränkung der vollen Verfügbarkeit 153
Tab. 58: Erweiterungsmöglichkeiten 154
Tab. 59: Maximale Geldmenge pro Teilnehmer 154
Tab. 60: Vertrauensbasis 155
Tab. 61: Kriterium für die Erweiterung 156
Tab. 62: Guthabenobergrenze 157
Tab. 63: Verrechnungsart 159
Tab. 64: Nutzung der Verrechnungsart 160
Tab. 65: Durchführung der Verrechnung 161

Tab. 66: Software 162
Tab. 67: Preisbildung bei Dienstleistungen 164
Tab. 68: Referenzpreise bei Dienstleistungen 165
Tab. 69: Preisbildung bei Waren 166
Tab. 70: Referenzpreise bei Waren 167
Tab. 71: Euroauslagen 168
Tab. 72: Umrechnungskurs 168
Tab. 73: Angebot 170
Tab. 74: Angebotserstellung 171
Tab. 75: Angebotsart 171
Tab. 76: Nachfrageerstellung 172
Tab. 77: Richtlinien 173
Tab. 78: Verhältnis von Angebot und Nachfrage 174
Tab. 79: Angebotsmangel 174
Tab. 80: Hauptumsatz 175
Tab. 81: Matching von Angebot und Nachfrage 176
Tab. 82: Medium Matching 177
Tab. 83: Beschwerdemanagement 179
Tab. 84: Bewertungssystem 180
Tab. 85: Qualitätskontrolle der Organisation 181
Tab. 86: Transparenz der Teilnehmer 183
Tab. 87: Kennzahlen 184
Tab. 88: Häufigkeit der Erhebung 184
Tab. 89: Anmeldung 186
Tab. 90: Teilnehmerstruktur Private 187
Tab. 91: Altersstruktur Private 187
Tab. 92: Teilnehmerstruktur Unternehmen 188
Tab. 93: Aktivität der Teilnehmer 188
Tab. 94: Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern 189
Tab. 95: Serviceleistung 190
Tab. 96: Teilnehmerbetreuung 190
Tab. 97: Durchführung von Veranstaltungen 191
Tab. 98: Häufigkeit von Veranstaltungen 192
Tab. 99: Ausscheidungsbedingungen 192

Tab. 100: Ausscheidungsgründe 193
Tab. 101: Werbestrategien 195
Tab. 102: Werbekommunikation 196
Tab. 103: Teilnehmergewinnung 197
Tab. 104: Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit 199
Tab. 105: Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit 199
Tab. 106: Art der Einnahmen in Euro 200
Tab. 107: Ausgabenverwendung in Euro 201
Tab. 108: Budgetübersicht der einzelnen Organisationen 202
Tab. 109: Tragfähigkeit der Budgets 203
Tab. 110: Eröffnungs- bzw. Investitionskosten 204
Tab. 111: Guthabensicherung 206
Tab. 112: Verwaltungskonto/Systemkonto 207
Tab. 113: Haftung der Organisation 208
Tab. 114: Haftung der Teilnehmer 208
Tab. 115: Rechtsformen 210
Tab. 116: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation 211
Tab. 117: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer 212
Tab. 118: Rechtssicherheit 213

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

B2B	Business to Business
B2C	Business to Consumer
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
C2C	Consumer to Consumer
DIY	Do-It-yourself
DL	Dienstleistung
i.G.	in Gründung
IRS	Internal Revenue Service
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
LETS	Local Exchange Trading Systems
Nö.-Bgld.-Wien	Niederösterreich-Burgenland-Wien
NPO	Non-Profit-Organisation
ZAG	Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz

A. EINLEITUNG

In der Einleitung (**Kapital A**) wird das Thema der Untersuchung erläutert und eingeordnet. Darüber hinaus sollen die Zielsetzunge formuliert, Forschungsfragen erörtert und das Forschungsdesign dargelegt werden. Ein Überblick über die empirische Studie komplettiert die Einleitung. Der zweite Teil der Arbeit (**Kapitel B**) besteht aus der theoretischen Aufarbeitung von Grundlagen zur Geldwirtschaft, Diskussion der Literatur und Hintergrundinformationen zum Forschungsgebiet. In weiterer Folge werden im dritten Kapitel (**Kapitel C**) die Methode der qualitativen Forschung und deren Einzelergebnisse sowie die Detail- und Gesamtergebnisse dargestellt. Das implizite Wissen der Tauschsysteme wird anhand von Profilen und Auswertungen in Kategorien vergleichend gezeigt und definiert. Anschließend werden die Forschungsfragen beantwortet und Thesen aufgestellt. Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung (**Kapitel D**) und einem Ausblick auf vertiefende Forschungsmöglichkeiten ab.

1. Einordnung

Komplementäre Gelder und Tauschsysteme ergänzen die Landeswährungen, ohne deren Strukturaufbau diese nicht möglich wären. Ausprägungen, Unterscheidungsmerkmale, Abgrenzungen und Möglichkeiten der Anwendung in der Praxis werden in dieser Arbeit dargelegt. Komplementärgelder können sozialen, kulturellen sowie ökologischen Zwecken dienen und ermöglichen qualitatives Wachstum. Die Leistungsträger handeln und entscheiden an der Basis des Geschehens eigenverantwortlich und eine Einigung innerhalb des meist geschlossenen Benutzerkreises ist für das Zustandekommen von Rahmenbedingungen notwendig. Bei einer Leistungsdeckung erfolgen die Schaffung der Verrechnungseinheiten sowie die Deckung durch ein Leistungsversprechen an Dritte bzw. durch die Teilnehmergruppe. Leistungsgedeckte Tauschsysteme binden zusätzlich zur eigenen Verrechnungseinheit Angebot und Nachfragemanagement mit ein und werden in dieser Arbeit nach Art und Zielorientierung sowie nach Grundstrukturen und Funktionsweisen unterschieden. In Abbildung 1 wird der Fokus der Arbeit grafisch dargestellt.

Abb. 1: Fokus der Dissertation

Quelle: eigene Darstellung

2. Forschungsfragen und Zielsetzung

In dieser Arbeit werden unter Einbeziehung von Theorie und empirischen Ergebnissen folgende Forschungsfragen beantwortet:

I. Welche Aufgaben, Funktionen und welche Bedeutung nimmt die Geldwirtschaft bei leistungsgedeckten Tauschsystemen ein?
II. Welche Aufgaben, Funktionen und welche Bedeutung nehmen neue Medien bei leistungsgedeckten Tauschsystemen ein?
III. Was ist der aktuelle Entwicklungsstand, wo liegen die Grenzen und Entwicklungschancen leistungsgedeckter Tauschsysteme und welche Entwicklungsstrategien bzw. -potenziale können abgeleitet werden?

Viele Organisationen wenden eine individuelle Vorgehensweise im Umgang mit den eigenen Verrechnungseinheiten an. Die Einsatzmöglichkeiten sind sehr vielfältig und derzeit sind noch keine Standardanwendungen feststellbar. Die erste Frage bezieht sich auf die Bedeutung geldwirtschaftlicher Theorien in der Praxisanwendung und darauf, wie das Gelingen der einzelnen Systeme davon abhängig ist. Die zweite Frage behandelt den Bereich der neuen Medien. In den letzten Jahren hat es einen Produktivitätszuwachs der Informationstechnologie und Telekommunikation gegeben. Es ist nicht geklärt, welches Potenzial neue Technologien und Kommunikationsmöglichkeiten im Zusammenhang mit leistungsgedeckten Tauschsystemen bieten. In Frage drei werden Perspektiven dargestellt, wie leistungsgedeckte Tauschsysteme zusätzlich und in Kombination mit monetärer Arbeit eingesetzt werden können. Dazu werden Entwicklungspotenziale erörtert sowie lokale oder regionale Zusammenhänge hergestellt bzw. abgeleitet. Aktuelle und zukünftige Entwicklungschancen der unterschiedlichen Praxisanwendungen werden hinsichtlich deren Grenzen und Möglichkeiten daraufhin beurteilt, ob bereits Grundstrukturen oder Standardanwendungen erkennbar sind.

3. Forschungsdesign und methodisches Vorgehen

Eine qualitative, explorative Studie zum Thema leistungsgedeckte Tauschsysteme wird durchgeführt. Forschungsobjekte sind Tauschringe/-kreise (nachfolgend ausschließlich Tauschringe genannt), Online-Tauschbörsen, Barterringe und Regionalgelder mit eigener Verrechnungswährung ohne eine Ein- bzw. Umtauschmöglichkeit zum Euro aus Österreich und Deutschland. Inhalt der Studie ist die Analyse der verschiedenen Konzepte in den Bereichen Aufbau der Systeme, Organisationsstruktur, Geldwirtschaft, Kontenrahmen, Verrechnung der Einheiten, Preisbildung, Angebot und Nachfrage, Qualitätsmanagement, Transparenz, Controlling, Teilnehmer, Marketing, Kosten, Garantiepolitik und gesetzliche Rahmenbedingungen, welche in weiteren Unterkategorien definiert, ausgewertet und grafisch dargestellt werden.

B. GRUNDLAGEN

1. Geldwirtschaft und Währungen

Die Bedeutung von Geld ist heute sehr vielschichtig und erleichtert den Austausch von Leistungen und Gütern. Die Verwendung von Geld ermöglicht orts- sowie zeitunabhängig von der Bindung an einen bestimmten Tauschpartner eine vielleicht noch nicht definierte Gegenleistung zu kaufen oder zu verkaufen und fördert dadurch die zivilisatorische und kulturelle Entwicklung. Die Bereiche der Gesellschaftspolitik hat Creutz (siehe Abbildung 2) in Etagen eines Wohnhauses dargestellt. Das Fundament bildet dabei das Geld bzw. die Währung, auf welcher die Wirtschaft und die Gesellschaft in den oberen Stockwerken aufbauen. Die Grundaussage ist, dass ohne ein stabiles Geld- und Währungssystem eine stabile Wirtschaft nicht möglich ist (vgl. Creutz 1995, S. 3ff.).

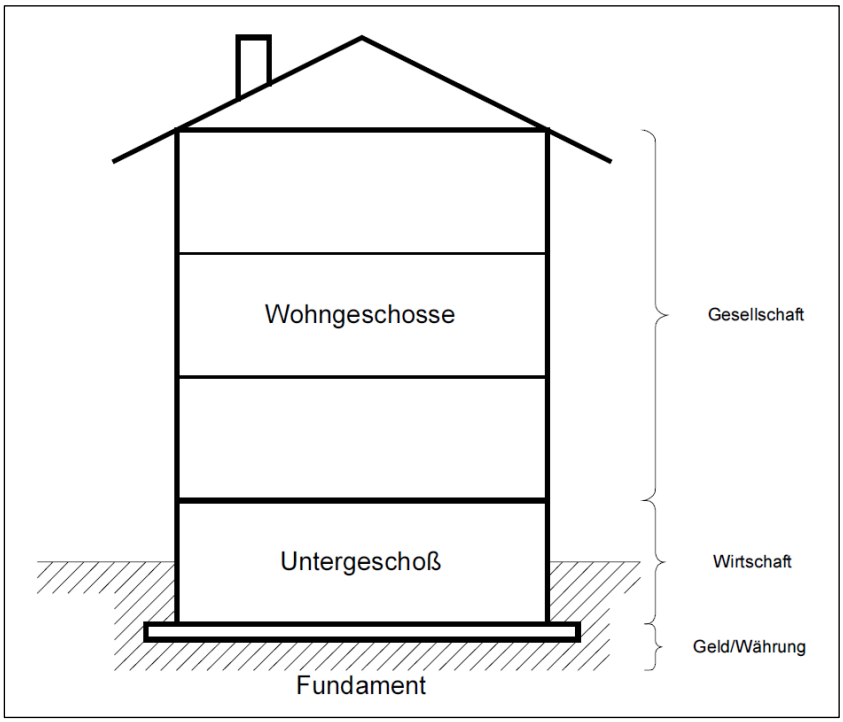

Abb. 2: Gesellschaftspolitisches Gebäude

Quelle: Creutz 1995, S. 4

1.1. Entwicklung von Geldformen im Zeitverlauf

In der Geschichte des Geldes hat es bereits viele unterschiedliche Entwicklungen gegeben. Mit der Entwicklung des Marktes vor ca. 2.500 Jahren begann die Ära von Münzen und vor rund 500 Jahren mit dem Buchdruck die des Papiergeldes. Die Möglichkeit, Geld elektronisch zu speichern, gibt es seit rund 40 Jahren, woraus Konten und Onlinetransaktionen sowie viele weitere Geldformen entwickelt wurden. Geldsysteme der Zukunft werden vom Benutzer, vom Produkt, von der Art des Services sowie sozial abhängig sein und einen bestimmten Zweck verfolgen. Die Form des Geldes wird dabei nicht von entscheidender Bedeutung sein. Geld muss stabil und berechenbar sein (vgl. Weatherford 1997, S. 236-267).

1.2. Funktionen des Geldes

Geld werden drei Grundfunktionen zugesprochen. Die Tausch- und Zahlungsmittelfunktion, die Funktion als Recheneinheit und die als Wertaufbewahrungsmittel. Geld als Tauschmittel vereinfacht den Warenaustausch und Finanztransaktionen (Kredite aufnehmen und begleichen). Die Recheneinheit ermöglicht es Güter und Vermögenswerte in Geld ausreichend teilbar auszudrücken und durch den entstehenden Preis vergleichbarer zu machen. Die Wertaufbewahrungsfunktion des Geldes ermöglicht Kauf und Verkauf zu unterschiedlichen Zeitpunkten, wobei das Vertrauen in die Wertstabilität die Grundlage des Geldwesens bildet (vgl. Bundesbank S. 11). Geld erhält durch Knappheit der Angebotsmenge und Nachfrage seinen Wert und ist durch die gesamtvolkswirtschaftlichen Leistungen gedeckt. Als Kaufkraft wird der Wert des Geldes bezeichnet. Die Menge der volkswirtschaftlichen Leistungen dividiert durch die Geldmenge ergeben die Kaufkraft. Diese ist abhängig von der Relation zwischen Angebot und Nachfrage. Geld dokumentiert lediglich einen Anspruch auf Leistungen oder kann als Bestätigung für die Erbringung einer entsprechenden Vorleistung gesehen werden. Bargeld[1] selbst besitzen keinen Eigenwert, im Gegensatz zu Gold- und Silbermünzen, welche in der Frühzeit der Geldentwicklung verwendet wurden (vgl. Creutz 1995, S. 9).

[1] „Unter Bargeld versteht man Banknoten und Münzen. Banknoten sind Geldscheine (Papiergeld), die auf einen bestimmten Betrag in einer bestimmten Währung lauten“ (Bundesbank 2010, S. 22).

1.3. Geldformen

Geld kommt in verschiedenen Formen vor. Bei der Unterscheidung von Geld und Guthaben handelt es sich um ein Primär- und Sekundärphänomen[2]. Geld kann als Primärphänomen gesehen werden und ist physisch in Form von Münzen und Banknoten vorhanden. Guthaben sind Sichteinlagen, Spareinlagen, Termineinlagen usw., welche als Sekundärphänomen gesehen werden können. Wird Geld an andere Wirtschaftsteilnehmer abgetreten, wird als Bestätigung dafür Guthaben ausgegeben, welches auch als Giralgeld bezeichnet wird. Geld und Guthaben können zusammen unter dem gemeinsamen Begriff „Geldvermögen" zusammengefasst werden (vgl. Creutz 1995, S. 13f.).

1.3.1. Das gesetzliche Zahlungsmittel

Im Währungsgebiet des Euros zählt Euro-Bargeld als gesetzliches Zahlungsmittel. Die Tilgung einer Geldschuld mit rechtlicher Wirkung kann ausschließlich mit einem gesetzlichen Zahlungsmittel, dem Bargeld, erfolgen und muss vom Gläubiger, wenn vereinbart, akzeptiert werden. Bargeld besteht aus Banknoten und Münzen. Münzen sind nur beschränkt gesetzliches Zahlungsmittel und ergänzen Banknoten für kleine Zahlungen. Sie müssen nur bis zu einer maximalen Anzahl von 50 Stück pro Zahlung angenommen werden. Euro-Banknoten sind im Währungsgebiet des Euros das einzige unbeschränkte gesetzliche Zahlungsmittel (vgl. Bundesbank 2010, S. 23).

1.3.2. Giralgeld

Als Giralgeld wird Guthaben oder Buchgeld bezeichnet, welches von einem Bankkonto an ein anderes weitergegeben werden kann und in elektronischer Form aufgezeichnet wird. Es werden dabei mehrere Unterscheidungen getroffen. Sichteinlagen sind täglich fällige Einlagen und können jederzeit für Zahlungen oder Bargeldabhe-

[2] Unterschiedliche Begriffe können unter einem Oberbegriff zusammengefasst werden, jedoch nicht unter einem Primärbegriff. Als Beispiel kann das Urprodukt Weizen als Primärphänomen gesehen werden und Brot als Sekundärphänomen. Brot kann jedoch nicht als Weizen bezeichnet werden, obwohl beides mit dem Oberbegriff Nahrungsmittel bezeichnet werden kann.

bungen verwendet bzw. abgehoben werden. Wird Sichtguthaben zur Zahlung eingesetzt, erfüllt es die Funktion von Bargeld (vgl. Bundesbank 2010, S. 52-56).

Eine Bezahlung findet mit Geld statt, wohingegen bei einer bargeldlosen Abwicklung oder Übertragung (Überweisung) eine Guthabenumbuchung zwischen zwei Konten durchgeführt wird. Der Ausgleich einer Forderung erfolgt meist mit einer zeitlichen Verzögerung. Als Bestätigung erscheint die Transaktion auf dem jeweiligen Kontoauszug. Einen bargeldlosen Buchungsvorgang als Bezahlung zu bezeichnen ist sachlich unrichtig, da es sich nicht um Zentralbankgeld handelt und ein Guthaben Geld nicht gleichgestellt ist. Guthabenübertragungen werden vom Überweisungs- oder Scheckempfänger nur solange akzeptiert werden, wie sichergestellt ist, dass Guthaben als Bargeld abgehoben werden kann (vgl. Creutz 1995, S. 17f.).

Giralgeld ist kein gesetzliches Zahlungsmittel, wird im Allgemeinen jedoch akzeptiert. Zur Annahme ist der Gläubiger nur gegenüber dem gesetzlichen Zahlungsmittel verpflichtet. Dieser kann aber Giralgeld als Zahlungsmittel annehmen und in Bargeld eintauschen. Eine Umwandlung von Giralgeld in Bargeld und umgekehrt ist jederzeit möglich. Häufig eingesetzte Zahlungsinstrumente für Giralgeld sind Überweisungen, Lastschriften oder Bankkarten, welche von Kreditkarten und Schecks zu unterscheiden sind (vgl. Bundesbank 2010, S. 23-56). Kreditkarten oder Schecks dienen dazu, Guthabenstände zu transferieren. Sie sind selbst kein Geld, bieten jedoch die Möglichkeit Geld abzuheben oder garantieren dem Begünstigten eine Forderung mittels Guthabenübertragung zu einem späteren Zeitpunkt zu begleichen. Kreditkarten, Schecks etc. können als Hilfsmittel für Geldtransaktionen gesehen werden (vgl. Creutz 1995, S. 7f.). Abbildung 4 zeigt die Unterschiede von Geld und Sichtguthaben.

	Geld	Sichtguthaben
Funktionen:	Zahlungsmittel	Übertragungsmittel
Hilfsmittel:	Münzen, Banknoten	Schecks, Überweisungen
Spezifische Unterschiede:	staatlich emittiert	privat angespart
	sofortige Begleichung	verzögerte Begleichung
	Hilfe Dritter nicht erforderlich	Hilfe Dritter und der Technik erforderlich
	Vorgang wird nicht dokumentiert	Vorgang wird dokumentiert
	nur durch Staat vermehrbar	durch jedermann vermehrbar

Abb. 3: Unterscheidung von Geld und Sichtguthaben

Quelle: Creutz 1995, S. 17

1.3.3. Geldschöpfung

Als Geldschöpfung wird die Schaffung von Geld bezeichnet. Zentralbankgeld wird durch Aufnahme eines Kredits von einer Geschäftsbank oder durch Ankauf von Vermögenswerten wie Gold, Devisen oder Wertpapieren geschaffen, welches durch Auszahlung von Banknoten in Umlauf kommt. Wird der Kredit wieder zurückbezahlt, kommt es zur Geldvernichtung (vgl. Bundesbank 2010, S. 66-72). Die Geldschöpfung von Euro-Bargeld obliegt der Europäischen Zentralbank und den nationalen Zentralbanken. Münzen werden im Auftrag der Regierungen ausgegeben und die Zentralbanken kaufen den Regierungen die Münzen zum Nennwert ab. Den Umfang der Ausgabe von Münzen genehmigt die Europäische Zentralbank. Die Gewinne verbleiben bei den Regierungen, was heute nur mehr wenig Bedeutung hat. Die Ausgabe von Bargeld im Eurosystem ist an keine Deckungsvorschriften gebunden und der Euro ist eine freie Währung bzw. eine Papierwährung (vgl. Bundesbank 2010, S. 23).

Giralgeld kommt durch Gewährung eines Kredits durch eine Geschäftsbank an den Kunden in Umlauf und wird auf dessen Girokonto gutgeschrieben. Giralgeld entsteht durch einen Buchungsvorgang und der Kunde kann dieses zu Überweisungen nutzen oder in bar beheben. Vergibt die Geschäftsbank einen Kredit, muss eine Mindestreserve (aktuell 2% im Euroraum) in Zentralbankgeld gehalten werden. Wird das selbst geschaffene Guthaben an eine andere Bank überwiesen, fließt dieses ab und die Bank muss sich selbst über die Differenz refinanzieren, was üblicherweise durch

eine Kreditgewährung zwischen den Banken stattfindet (vgl. Bundesbank 2010, S. 66-72). Der Buchungsvorgang der Giralgeldschöpfung wird in folgender Grafik dargestellt.

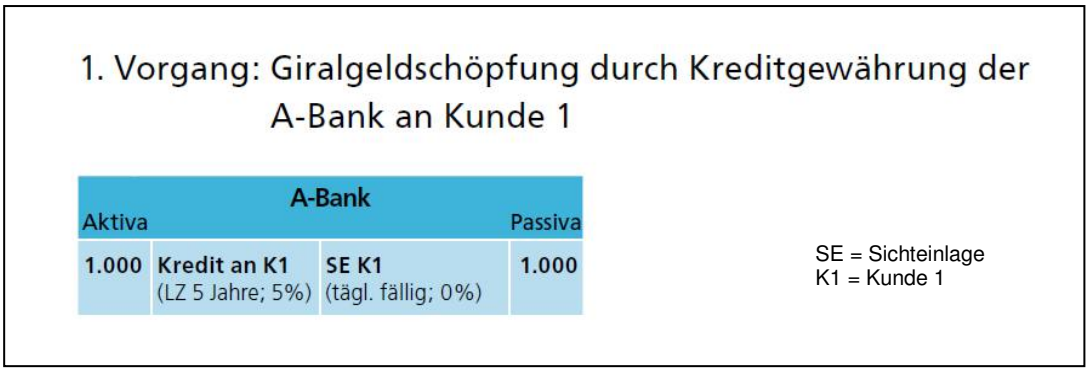

Abb. 4: Buchungsvorgang bei der Giralgeldschöpfung

Quelle: Bundesbank, S. 69

Banken dienen als Vermittlungsstelle zwischen Gläubiger (Sparer) und Schuldner (Kreditnehmer). Wird Geld verliehen, erhält der Gläubiger einen Anspruch auf Rückzahlung und für den Schuldner ist in gleicher Höhe eine Schuld entstanden. Um die Rückzahlung zu ermöglichen, muss der Schuldner die geborgte Summe verdienen und eine Nachsparleistung erbringen. Durch diesen Verleihvorgang bleiben die Geldmenge und die Nachfragemöglichkeit stabil. Geld wird zeitlich begrenzt anderen Wirtschaftsteilnehmern überlassen. Wachsende Geldguthaben und Schulden von Giralgeld bei Geschäftsbanken bilden einen Grad der Kaufkraft-Überlassung ab. Eine Vermehrung der Geldmenge und damit eine Erhöhung der Kaufkraft sind von der Notenbank abhängig (vgl. Creutz 1995, S. 13-17).

1.3.4. Geldmengendefinition beim Euro

Die europäische Zentralbank definiert den Geldbestand von Zentralbankgeld (Bargeld) und Giralgeld in Händen von Nichtbanken als Geldmenge in Euro, welche als Umfang für die Liquidität und einsetzbare Zahlungsmittelmenge dient. Als Geldmenge M1 wird das zirkulierende uneingeschränkte liquide Bargeld plus der täglich fälligen Einlagen (Sichteinlagen) definiert, welches kurzfristig in Bargeld umgewandelt werden kann. Aufbauend darauf wird die Geldmenge M2 (Termin- und Spareinlagen)

bzw. M3 (kurzfristige Bankschuldverschreibungen, Geldmarktfondsanteile und Repogeschäfte) ermittelt. Die Geldmenge und Übergänge zwischen den Geldmengen lassen sich nicht eindeutig definieren und variieren je nach Fragestellung (vgl. Bundesbank 2010, S. 63-67). Folgende Grafik zeigt beispielhaft die Geldmengenbestände im Euro-Währungsgebiet vom August 2010:

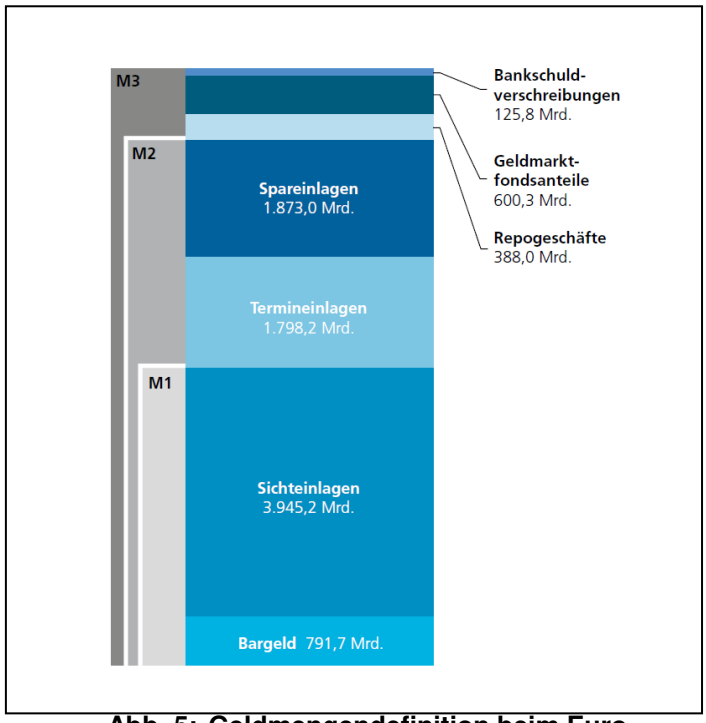

Abb. 5: Geldmengendefinition beim Euro

Quelle: Bundesbank, S. 65

1.3.5. Elektronisches Geld

Eine neue Art von Geld stellt elektronisches Geld (E-Geld) dar, welches im Zuge der Entwicklungen des Internets entstanden ist. E-Geld dient als Ersatz für Münzen und Banknoten bei Zahlungsvorgängen. Es handelt sich um ein Substitut von Bargeld, hauptsächlich von Münzen. Beim Aufladen findet zugleich eine Belastung des Sichtguthabens statt. Wird dann mit dem E-Geld bezahlt, findet keine Abbuchung vom Konto mehr statt, sondern eine Abbuchung direkt vom Speichermedium. Minussalden sind dabei nicht möglich. Die EU-Kommission definiert elektronisches Geld wie folgt: „Elektronisches Geld ist digitales Bargeld, das auf einem elektronischen Gerät oder räumlich entfernt auf einem Server gespeichert ist“ (Europäische Kommission

2012, o.S.).

Das Zahlungsverfahren kann mittels Zahlungskarte, Chipkarte oder Mobiltelefon erfolgen, um Kleinbeträge damit bezahlen zu können. Die Speicherung kann dabei elektronisch oder magnetisch durchgeführt werden. E-Geld entsteht als eine monetäre Forderung. Diese wird gegen Zahlung von Geld ausgestellt. Mit dem E-Geld können Zahlungsvorgänge von natürlichen oder juristischen Personen akzeptiert und abgewickelt werden. Die Ausgabe von E-Geld obliegt den Emittenten (z.B. E-Geld-Institute, Kreditinstitute), welche eine Zulassung benötigen. Dabei muss sichergestellt werden, dass die E-Geld-Institute keine Abweichungen bei Ein- und Auszahlungen vom Nennwert machen dürfen und ein Umtausch jederzeit sichergestellt wird. Eine Gewährung von Zinsen oder anderen Vorteilen im Zusammenhang mit dem Zeitraum einer E-Geldhaltung ist nicht gestattet. Der maximale umlaufende Betrag darf höchstens 2.500 Euro pro Kalenderjahr und Speichermedium betragen. Ist der Datenträger nicht mehr aufladbar, liegt die Begrenzung bei 250 Euro. E-Geld darf nicht zum Sparen verwendet werden. Die Entgegennahme von Einlagen oder die Gewährung von Krediten ist E-Geld-Instituten nicht gestattet (vgl. Europäischen Parlament und Rates 2009, o.S.).

1.3.6. Herausgeber von Geldformen

Das uneingeschränkte gesetzliche Zahlungsmittel ist das Zentralbankgeld, welches von der Zentralbank herausgegeben und von Geschäftsbanken gemeinsam mit dem selbst geschöpften Giralgeld in Umlauf gebracht wird. E-Geld wird aktuell von den Geschäftsbanken und von E-Geld-Instituten ausgegeben, könnte in Zukunft aber auch von der Zentralbank emittiert werden. Nicht-Banken-Geld (Unternehmensgeld[3], siehe auch Kapitel 2.2. [B. Grundlagen]) muss sich von der Landeswährung optisch oder durch eine individuelle Bezeichnung unterscheiden und wird von Privaten herausgegeben (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 6). Private inoffizielle Zahlungsmittel erfüllen nicht alle Geldfunktionen uneingeschränkt. Das Volumen ist aus volkswirtschaftlicher Betrachtung im Unterschied zu offiziellem Bargeld und Buchgeld sehr gering (vgl. Rösl 2005, S. 190). Tabelle 1 zeigt die Herausgabe und Geldformen.

[3] Die EZB bezeichnet Nicht-Banken Zahlungsmittel als Unternehmensgeld (vgl. EZB 2003, S. 70-71).

	Geldform →	**Bargeld**	**Giralgeld**	**E-Geld**	**Unternehmensgeld**
Herausgeber	**Zentralbank**	X	X	O	
	Geschäftsbank	O	X	X	O
	E-Geld-Institut			X	O
	Nicht-Bank (privat)				X

Tab. 1: Herausgeber und Geldformen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Hardraht/Godschalk 2004, S. 5

Legende:
X = aktuelle Durchführung
O = Option in Zukunft

2. Komplementärgelder

In der Literatur wurden bereits parallele Existenzen verschiedener Zahlungsmittel untersucht. Als Ergebnis kann genannt werden, dass keines der untersuchten Gelder der Landeswährung überlegen ist oder als echtes Substitut eingesetzt werden kann (vgl. Rösl 2006, S. 5). Komplementärgelder überlassen der Landeswährung die Monopolstellung und sollen speziell sozialen, kulturellen und ökologischen Zwecken dienen und statt quantitativem qualitatives Wachstum ermöglichen. Für eine ausgewogene wirtschaftliche und soziale Entwicklung sind sowohl eine Landeswährung als auch ergänzend Komplementärgelder notwendig. Sektorale wie auch regionale Komplementärgelder stellen eine Ergänzung zum aktuellen Geldsystem dar, welches dadurch weder gefährdet noch ersetzt wird. Komplementärgelder führen dazu, die Landeswährung zu stabilisieren (vgl. Kennedy 2006, S. 207-211). Ein Komplementärgeld übernimmt eine oder mehrere Funktionen, welche die Landeswährung nicht erfüllen kann, `komplementär´ bedeutet auch, dass die beiden Gelder parallel verwendet werden können. So kann eine einzelne Transaktion gleichzeitig eine Teilzahlung in beiden Geldern umfassen (vgl. Lietaer 2002, S. 55).

2.1. Stand der Forschung

Im folgenden Abschnitt werden die vorhandenen Theorien sowie die Literatur zu Geldkonzepten bezüglich Komplementärgelder und leistungsgedeckten Tauschsystemen in einen wissenschaftlichen Kontext gestellt. Aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse werden diskutiert.

2.1.1. Wissenschaftliche Einordnung

Bei einer wissenschaftlichen Einordnung wäre es zu oberflächlich Tauschssystemtheorien mit Geldtheorien gleichzustellen. Tauschsystemtheorien lassen sich noch nicht eindeutig definieren, so dass eine exakte wissenschaftliche Gliederung innerhalb der Geldtheorien aus diesem Grund noch nicht möglich ist. Eine realistische Betrachtungsweise der Möglichkeiten und Definitionen in den meisten Bereichen lässt bereits eine professionelle Forschungsarbeit erkennen. Für weitere Fortschritte ist es dringend erforderlich, empirische Arbeiten voranzutreiben und die Infrastruktur durch eine seriöse Forschung zu stärken. Die Wissenschaft hat Entwicklungen bisher meist interpretierend nachvollzogen anstatt auf höherem, komplexerem Niveau Beiträge zu leisten. Dabei würde ein Konsens über die adäquate Unterscheidbarkeit der verschiedenen Bereiche von Tauschsystemen eine tiefgreifendere Entfaltung der Forschung ermöglichen. Zudem sind die im Buch von Bernard Lietaer „Das Geld der Zukunft“ im Jahr 2002 beschriebenen Funktions- und Wirkungsmechanismen von Komplementärgeldern noch nicht eindeutig nachvollziehbar dargestellt. Der Bedeutungsgewinn des Komplementärgeldes und dessen Akzeptanz müssen weiter verdeutlicht werden. Nach Lietaer kommt den Komplementärgeldern eine Nischenfunktion zu. In dieser Nischenfunktion funktionierten diese nachweisbar besser als die Landeswährungen (vgl. Betz 2005, o.S.). Autoren aus wissenschaftlichen Veröffentlichungen, Büchern und Zeitschriften zu komplementären Geldformen stellen sehr stark die Geldwirtschaft sowie die Geldfunktionen in den Mittelpunkt und betrachten zu wenig die Gesamtsysteme als soziales Netzwerk mit anderen Rahmenbedingungen (vgl. Degens 2013, S. 53).

Eine einheitliche wissenschaftliche Infrastruktur hat sich im deutschsprachigen Raum trotz vieler Forschungsarbeiten noch nicht entwickelt. Viele Beiträge aus Praxis und

Theorie deuten auf ein gesellschaftliches Potenzial hin, welches eine hohe Entwicklungsfähigkeit haben könnte (vgl. Schröder 2008, S. 1). Einige Kompetenznetzwerke von Fachleuten verschiedener Berufsgruppen sowie aus Wissenschaft und Forschung sind entstanden, welche theoretische und konzeptionelle Grundlagenarbeit leisten, Forschungsarbeiten vernetzen und Initiativen beraten (vgl. Becker 2006, S. 36). Zum Beispiel ist bei Tauschringen erkennbar, dass diese eine offene Konzeption handhaben, und das Wissen hauptsächlich aus Erfahrungswissen besteht. Eine wissenschaftliche Begleitung könnte ein Auseinanderdriften zwischen Theorie- und Erfahrungswissen verhindern (vgl. Hubert 2004, S. 224-229). Forschungsarbeiten über den Themenbereich können als Start betrachtet werden. Es fehlt eine Infrastruktur mit Konferenzen und wissenschaftlichen Zeitschriften, um internationale Kontakte zu erleichtern und Verbindungen zwischen Theorie und Praxis herzustellen. Die unterschiedlichen Forschungsfelder sind meist nicht miteinander vernetzt und können so keinen Austausch miteinander pflegen (vgl. Schroeder 2006, S. 36). Weiters sind diese nicht umfangreich, komplex und professionell genug, um ausreichend Beachtung zu finden. Zukünftige Entwicklungen könnten viele interessante Möglichkeiten bieten, die aktuelle Landeswährung durch neu zu schaffende Tauschsysteme zu ergänzen (vgl. Kennedy 2006, S. 208-222).

Die Frage, welche Erwartungen an Komplementärgelder gestellt werden können, ist noch nicht hinreichend beantwortet. Anzustreben wäre eine Fortsetzung des Diskurses in der akademische Forschung, die die Reflexion in Politik und Wirtschaft anregt. Dazu sollten Publikationen die akademische Debatte intensivieren und die Aufmerksamkeit für dieses Thema erhöhen. Eine seriöse wissenschaftliche Begleitung wie beispielsweise in Japan würde die ökonomische Praxis bereichern. Die akademischen Forschung im Nischenbereich könnte durch neue Erkenntnisse internationale Anerkennung erfahren (vgl. Spitzeck/Weis 2008, S. 262ff.). Für Veröffentlichungen von Artikeln können insbesondere zwei Journale genannt werden: das deutschsprachige Journal „Zeitschrift für Sozialökonomie[4]“ (ZfsÖ) und das internationale Journal „International Journal of Community Currency Research“[5] (IJCCR). Beide berichten über den aktuellen Stand der Entwicklung, veröffentlichen Beiträge zu regionalen und

[4] Online abrufbar unter www.zfsoe-online.de

[5] Online abrufbar unter www.ijccr.net

lokalen Geldkonzepten und führen Diskussionen auf wissenschaftlichem Niveau zum Themenbereich. Zur Bearbeitung des Desk Researchs im Rahmen der empirischen Forschungsstudie dieser Arbeit stammen die jeweiligen Informationen von Homepages, und aus Informationsmaterialien und Berichten über die befragten Tauschsysteme. Weniger Berücksichtigung fand Literatur über Theorien oder Modellansätze, die Änderungen oder Reformen der Landeswährung fordern bzw. vorschlagen und sich als alternative Geldkonzepte anbieten. Dieser Themenkomplex wird in der Arbeit nicht behandelt.

2.1.2. Wissenschaftliche Diskussion

Die Chancen, Komplementärgelder als Alternative zur Landeswährung einzusetzen, sind sehr begrenzt. Als kleine, selbstverwaltete Mikrosysteme in der kapitalistischen Geldwirtschaft können diese wegen der mit ihnen verbundenen Nachteile weder den Euro ersetzen noch mit ihnen in Wettbewerb treten. Aus diesem Grund sollten überzogene Erwartungshaltungen vermieden und realistische Einschätzungen getroffen werden. Eine Konkurrenzsituation zur Landeswährung ist durch vorherrschende Nachteile der einzelnen Systeme nahezu auszuschließen. Die Möglichkeiten jedoch in der Nische aktiv zu werden sind gegeben. Durch eine praktische Umsetzung von Geldexperimenten in derartigen Nischen ergeben sich viele Möglichkeiten zu lernen und Erfahrungen zu sammeln, welche wichtige Impulse für das Verständnis und die Zusammenhänge dieses Geldsystems geben können. Werden Tauschsysteme bei Problemen der Landeswährung als Alternative verwendet, können Probleme durch fehlende Kontrolle und nicht ausreichende rechtliche Absicherung auftreten, wie Beispiele aus Argentinien zeigen (vgl. Creutz 2005, S. 31f.).

Komplementärgelder agieren nur als Ergänzung zu den nationalen Währungen. In Entwicklungsländern ist eindeutig zu erkennen, dass diese weniger gut funktionieren als die Landeswährung. Komplementärgelder fördern lokale Interessen und können zur Stärkung der Gemeinschaft beitragen. In Ländern mit stabilen finanziellen Verhältnissen werden Komplementärgelder häufiger verwendet und als Zahlungsmittel sowie bei Verwendung der Zeit als Preisbasis auch als Recheneinheit genutzt. Die Aufbewahrungsfunktion kann von Komplementärgeldern in der Regel nicht erfüllt

werden. Das Mutual Credit System (wechselseitige Kreditsystem) ist das am häufigsten eingesetzte Konzept zur Schaffung der Verrechnungseinheiten weltweit und wird häufig von LETS-Systemen (Local Exchange Trading Systems) verwendet, wie eine Studie[6] über weltweite Komplementärgelder zeigt (vgl. Pfajfar et al. 2012, S. 46-56).

In einer Expertenrunde um Erhard Glötzl wurden Einsatzmöglichkeiten von Komplementärgeldern diskutiert. Die Voraussetzung für materiellen Wohlstand liege nicht in der Währung, sondern in jeder Volkswirtschaft in der arbeitsteiligen Wirtschaft. Eine Währung könne nur dann effizient eingesetzt werden, wenn Leistung und Gegenleistung an verschiedenen Orten zu verschiedenen Zeiten gewährleistet seien. Bei dem dabei entstehenden Schuldverhältnis sei Vertrauen auf die entsprechende Gegenleistung Voraussetzung. Bei Komplementärgeldern entstehe der Anreiz dadurch, dass soziale Bindungen geknüpft werden könnten, welche für den Menschen als soziales Wesen ein Grundbedürfnis darstellten, woraus entsprechende Vorteile resultieren könnten. Anstatt Zinsschulden entstünden soziale Schulden im Zeitraum zwischen Leistung und Gegenleistung. Langfristige Schulden würden meist ausgeschlossen und aus diesem Grund könnten Komplementärgelder nur ergänzend und nicht ersetzend fungieren. Komplementärgelder könnten z.B. zur Bekämpfung organisationsbedingter Arbeitslosigkeit oder zur Förderung der Arbeitsteilung im lokalen Rahmen eingesetzt werden (vgl. Glötzl 2000, o.S.).

Die Wichtigkeit der Organisationsstruktur und -kultur stellt Martignoni (vgl. Martignoni 2011, S. 94ff.) in seiner Arbeit zu Typologien und Erfolgsfaktoren von Komplementärgeldern dar. In dieser kommt er zum Ergebnis, dass zum Erfolg der Gründung ei-

[6] Zu dieser Studie wurden Informationen ausgewertet, welche auf der Basis der weltweiten Datenbank für Komplementärwährungssysteme zur Verfügung standen. Diese ist ein Service des Complementary Currency Resource Centers, online verfügbar unter www.complementarycurrency.org/ccDatabase/les_public.html. Das Ziel dieser Datenbank ist es, eine globale Basis für Statistiken über die verschiedenen Typen von Komplementärwährungssystemen zu schaffen, Auswertungen und Vergleiche darzustellen, Informationen über den Stand zu geben und für die Forschung verfügbar zu machen. Die Datenbasis entstand durch Eingabe der Komplementärwährungsorganisationen selbst und gibt nicht den gesamten weltweiten Stand wieder (vgl. DeMeulenaere 2008, S. 2ff.). Aus Österreich sind vier, aus Deutschland 26 Organisationen in der Datenbank (Stand 2013) registriert. In diesen Ländern sind nach eigenen Recherchen viel mehr Organisationen vorhanden.

nes Komplementärgeldes eine hohe Managementqualität anzustreben ist und der Zweck des jeweiligen Geldes von Beginn an feststehen muss. Sehr wichtige Einflussfaktoren sind neben der Architektur des Geldes als Gemeinschaftswerk die Organisationsstruktur, deren Aufbau als Non-Profit-Organisation (NPO) und die Personalausstattung, wenn möglich in bezahlter Funktion. Im laufenden Betrieb sollte eine Professionalisierung der Tätigkeiten stattfinden und berücksichtigt werden, da ehrenamtliche Mitarbeiter nur beschränkt einsatzbereit sind.

2.2. Anwendungsbereich von Komplementärgeldern

Ein aktuell großer Anwendungsbereich von Komplementärgeldern in der Praxis sind die durch die Landeswährung gedeckten Unternehmensgelder, die von Flugunternehmen und anderen Firmen im Konsumgüter- oder Dienstleistungsbereich herausgegeben werden. Die Unternehmensgelder sind ein nichtoffizielles, zweckgebundenes Zahlungsmittel, d.h. ein Komplementärgeld, das in diesem Fall als erfolgreiches Geschäftsmodell aus dem Marketing entstanden ist (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 68-72). Es dient z.B. Fluggesellschaften Unter- bzw. Überkapazitäten zu koordinieren sowie als Marketinginstrument und Kundenbindungswährung (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 253). Unternehmensgelder sind nur in einem Unternehmen oder in einer Unternehmensgruppe gegen Waren oder Dienstleistungen einlösbar (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 4). Diese sind meist nicht umlauffähig und können nur einmalig im B2C-Bereich (Business to Consumer) verwendet werden (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 64). Aus diesem Grund erfüllen diese nur eingeschränkt die Geldfunktion (vgl. Degens 2013, S. 27). Die Hauptunterschiede zwischen offiziellem Geld und privatem inoffiziellen Geld liegen in der Erfüllung der Geldfunktion und des Kreises der Akzeptanten. Komplementärgelder sind meist nur den eigenen Teilnehmern zugänglich und die Wertaufbewahrungsfunktion ist sehr eingeschränkt. Tabelle 2 zeigt Eigenschaften offizieller und inoffizieller Gelder in Deutschland.

Wichtige Eigenschaften offizieller und inoffizieller Gelder in Deutschland

	Offizielle Gelder		Private inoffizielle Gelder		
Geldformen	Gesetzliches Zahlungsmittel (Euro)	In gesetzlichen Werteinheiten denominierte private Gelder	Regionalwährungen	Tauschringwährungen	Unternehmensgelder
Emittent	Eurosystem	Inländische offizielle Banken	Regionalvereine	Nichtgewerbliche Tauschringe und Barter-Clubs	Fluggesellschaften, ggf. Telefonanbieter, Tankstellen, PAYBACK
Art der Gelder (typischerweise)	Bargeld	Buchgeld	Bargeld (in Form eines „Gutscheins“ mit Wertschwund)	Buchgeld überwiegend ohne inkorporierten Geldschwund	Buchgeld ohne inkorporierten Geldschwund
Akzeptantenkreis	Breites Gesetzliches Zahlungsmittel mit Annahmezwang	Breit, aber ohne Annahmezwang	Formal nur Mitglieder. Regional begrenzt.	Nur Mitglieder (meist regional, aber zunehmende Vernetzung)	Nur Mitglieder (überregional)
Geldfunktionen erfüllt	Uneingeschränkt	So gut wie uneingeschränkt	Eingeschränkt	Eingeschränkt	Sehr eingeschränkt
Zahlungsmittel	Uneingeschränkt	So gut wie uneingeschränkt	Formal nur Mitglieder	Nur Mitglieder	Nur Mitglieder
Geldkreislauf	Prinzipiell unendlich	Prinzipiell unendlich	Bei Revolvierung der Gutscheine prinzipiell unendlich, faktisch jedoch recht begrenzt	Prinzipiell unendlich, faktisch deutlich stärker begrenzt als das offizielle Zahlungsmittel	Nur eine Stufe, d.h. nach Übertrag an Dritte Rückfluss zum Emittenten
Recheneinheit	Offizielle Recheneinheit (Euro)	Offizielle Recheneinheit (Euro)	Selbst definiert. Meist Wechselkurs zu Euro 1:1	Selbst definiert. Meist auf Zeitbasis (1 VE = 1 Std).	Selbst definiert. (z.B. bei Lufthansa-Flugmeilen: 1 Euro = 330 Meilen; bei PAYBACK: 1 Punkt = 1 Cent)
Wertaufbewahrungsmittel	Bei Preisstabilität uneingeschränkt (kein zusätzlicher Wertverfall, vollständiges Güter- und Dienstleistungsangebot)	Bei Preisstabilität uneingeschränkt (kein zusätzlicher Wertverfall, vollständiges Güter- und Dienstleistungsangebot)	Eingeschränkt, da meist laufender Wertschwund und Malus bei Rücktausch (i.d.R. nach 1 Jahr)	Gegeben, aber auf angebotene Güter- und Dienstleistungen beschränkt	Eingeschränkt. Emittent kann Programm einstellen. Meist gibt es Verfallsdaten.

Tab. 2: Wichtige Eigenschaften offizieller und inoffizieller Gelder in Deutschland

Quelle: gekürzt nach Rösl 2005, S. 189

2.3. Gutschein und Gutscheinsystem

Forderungen, welche durch die Ausgabe von Verrechnungseinheiten durch Unternehmensgelder entstehen, richten die emittierenden Unternehmer gegen sich selbst und können nicht bei Dritten eingelöst werden. Als Beispiele können Vielfliegerprogramme, Telefonkarten oder Bonusprogramme genannt werden. Eine Geldeigenschaft tritt dann auf, wenn die Verrechnungseinheiten zur Bezahlung von Waren und Dienstleistungen unabhängig von der ausgebenden Stelle sind. So können z.B. Flugmeilen auch gegen die Landeswährung gekauft oder zum Bezug von ausgewählten Produkten von Dritten begrenzt verwendet werden. Bei Bonusprogrammen (z.B. Payback) werden die Verrechnungseinheiten, welche in einem teilnehmenden

Unternehmen bezogen wurden, in einem anderen Geschäft zur Bezahlung eingesetzt werden. Dabei sind neben der Zahlungsmittelfunktion auch die Funktion als Recheneinheit und die Wertaufbewahrungsfunktion gegeben. Ein Geldkreislauf entsteht dabei nicht. Die Verrechnungseinheiten erlöschen wieder, wenn die Forderung beim Emittenten wieder verwendet wird. Das Guthaben kann auch eingeschränkt wieder in die Landeswährung getauscht werden (vgl. Rösl 2005, S. 188ff.). Die folgende Abbildung 6 zeigt die Unterscheidung zwischen dem Gutscheinsystem (als Geld bezeichnet) und Gutscheinen als Zahlungsmittel.

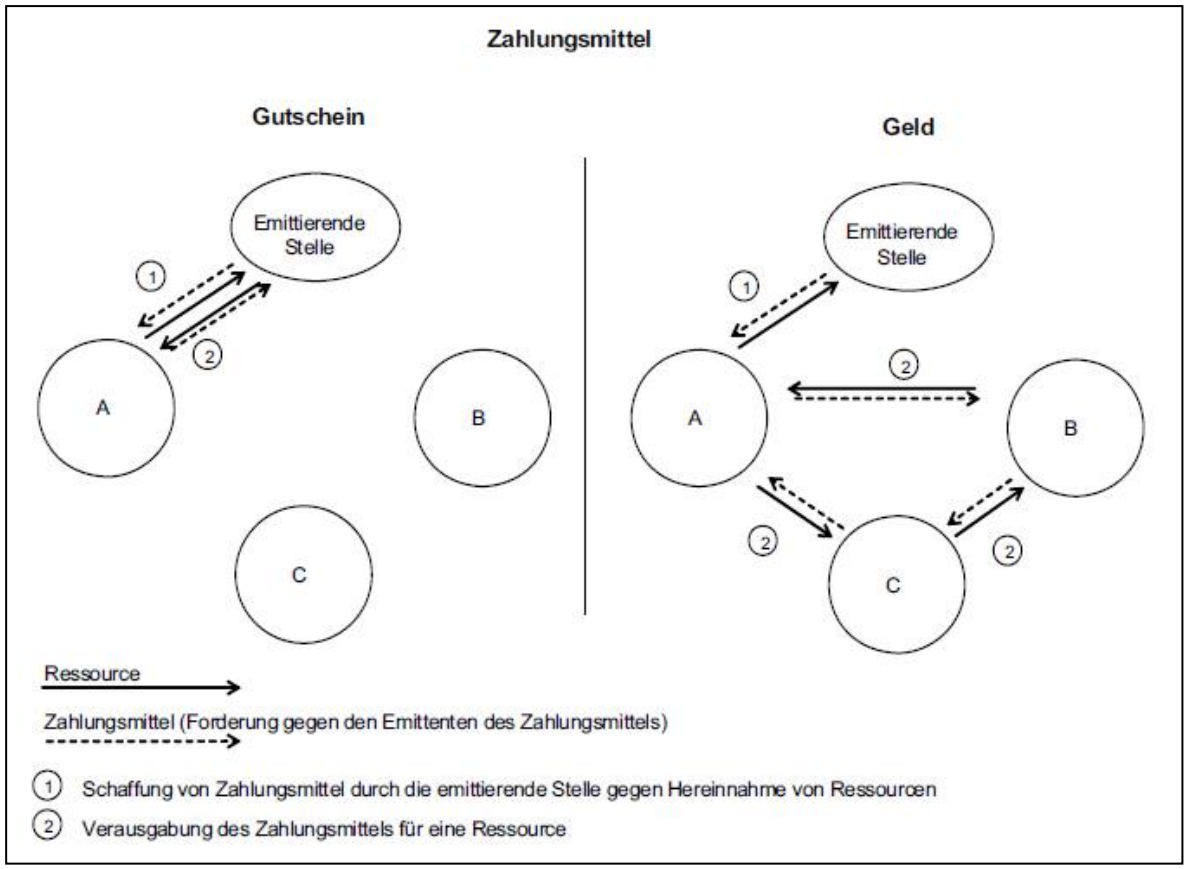

Abb. 6: Kategorisierung von Zahlungsmitteln

Quelle: Rösl 2006, S. 45

Ein Gutschein kann nur bei der emittierenden Stelle eingelöst werden. Die Verwendung ist auf den Gutscheinemittenten und Gutscheinhalter beschränkt. Der Wert erlischt automatisch mit der Bezahlung bei der emittierenden Stelle. Bei Gutscheinsystemen kann der Gutschein bei anderen als der emittierenden Stelle zur Bezahlung von Waren oder Dienstleistungen verwendet werden. Die übertragbare Forderung

gegenüber dem Emittenten erlischt erst, wenn die Zentrale den Gutschein wieder einzieht. Durch die Weitergabemöglichkeit an Dritte entsteht ein Geldkreislauf. Die Gutscheine können als Wertaufbewahrungsmittel verwendet werden und stellen nach ökonomischen Maßstäben Geld dar. Ein Aufdruck „Gutschein" kann die Geldfunktion bei Verwendung in einem Gutscheinsystem nicht außer Kraft setzen (vgl. Rösl 2006, S. 45f.).

2.4. Begriffsbestimmung Komplementärgeld

Bei der Definition des Komplementärgelds greife ich zuerst auf die von Bernard A. Lietaer im Werk „Das Geld der Zukunft" benutzte Erklärung zurück:

> „Eine Komplementärwährung beruht auf dem Abkommen zwischen einer Gruppe von Menschen und/oder Unternehmen, eine neue Währung als Tauschmittel zu akzeptieren. Die Bezeichnung „Komplementärwährung" stammt daher, dass es nicht darum geht, die herkömmlichen Landeswährungen zu ersetzen. Komplementärwährungen sollen vielmehr solche sozialen Funktionen erfüllen, die für das offizielle Währungssystem nicht vorgesehen sind" (Lietaer 2002, S. 55).

Bernard Lietaer spricht in einem Interview in brand eins[7] (vgl. brand eins 2009, o.S.) über Komplementärgelder. Seiner Meinung nach genügt für lokale Wirtschaftskreisläufe sowie Dienstleistungen und Güter des täglichen Lebens eine lokal begrenztes Geld, welche nicht unbedingt international handelbar sein muss. Es können Leistungen, welche zu gering oder zu ineffizient sind, so dem ökonomischen Kreislauf angeschlossen werden. Ziel ist es, die Landeswährung um Funktionen zu ergänzen, welche dieses offizielle Geld nicht unterstützen kann.

[7] brand eins ist ein Magazin, online abrufbar unter www.brandeins.de

Eine weitere Begriffsbestimmung wurde in einem Komplementärgeldgutachten (Hardraht/Godschalk 2004, S. 6) dargelegt. Ein Komplementärgeld ist:

„Bargeld, Giralgeld oder E-Geld, das als Zahlungsmittel genutzt wird bzw. von Dritten als Zahlungsmittel akzeptiert wird, für das andere Spielregeln als die Nationalwährung gelten, das in der Regel in einer proprietären (nicht-staatlichen) Werteinheit nominiert ist, das einen festen oder flexiblen Kurs zur Nationalwährung aufweist, und das nicht von einer staatlichen Instanz herausgegeben wird."

Eine weitere Definition findet sich bei Greco (Greco 2001, S. 13):

"Community currencies are complementary to, and operate in parallel with, the dominant national money system. They are intended to serve purely as a medium of exchange that circulates among a limited group of associated traders who may be geographically proximate or widely dispersed."

2.5. Anforderungen an Komplementärgelder

Das volle Potenzial von Komplementärgeldern kann erst durch die Ausschöpfung technologischen Fortschritts, Nutzung der Rahmenbedingungen und Beteiligung von Teilnehmern sowie von Organisationen (z.B. von Gemeinden oder dem Staat) erreicht werden. Wenn die Schaffung der Verrechnungseinheiten lokal oder demokratisch festgelegt werden kann, kann zusätzlich in bestimmten Bereichen sozial, ökologisch und nachhaltig Ökonomie betrieben werden (vgl. Plettenbacher 2007, o.S.).

2.5.1. Arbeitszeitverkürzung

Das Thema Arbeitszeitverkürzung interessiert zunehmend Fachleute und die allgemeine Öffentlichkeit. Viele US-Amerikaner würden gern einen Teil ihres Einkommens gegen mehr Freizeit tauschen, um familiäre Verantwortungen besser wahrnehmen zu können und persönlichen Bedürfnissen gerechter zu werden (vgl. Rifkin 2007, S. 188). Die Schaffung einer Sozialwährung kann der Schlüssel sein, um Menschen ganz neue Möglichkeiten zu eröffnen, ihre persönlichen Ressourcen miteinander zu

teilen. Für die Millionen von Menschen, die unterbeschäftigt und arbeitslos sind und nicht die nötigen Mittel haben, um ihr Überleben zu sichern, kann die Sozialwährung zunehmend das Vakuum füllen und schließlich zu einem mächtigen Parallelinstrument werden, um auch außerhalb der Marktwirtschaft Lebensqualität zu sichern (vgl. Rifkin 2007, S. 39-46). In der Ausgewogenheit zwischen Verfügbarkeit von Gütern und Zeit bemisst sich der Wohlstand einer Gesellschaft (vgl. Rinderspacher 2000, S. 1). Hier wird explizit das Verhältnis zur frei verfügbaren Zeit des Individuums gesehen. Die Frage ist, wie ein Optimum für den Einzelnen hergestellt und über welche Organisationsmodelle der Prozess gesteuert werden kann.

Mit steigenden Zeitkontingenten werden in Zukunft Bedarfsausgleichsysteme gesucht sein. Diese ermöglichen Bürgern für bestimmte Kategorien von Gütern und Dienstleistungen freiwerdende Zeitkontingente produktiv zu nutzen, ohne dass sie durch normale Erwerbsarbeit zunächst in Geld der Landeswährung transformiert werden muss (vgl. Offe/Heinze 1990, S. 11). Das trifft auch zu, wenn Arbeitzeiten flexibler gestaltet werden. In einer Halbtagsgesellschaft z.B. wird von einem erweiterten Arbeitsbegriff ausgegangen. Dies sind informelle zivilgesellschaftliche Netzwerke, in welchen bezahlte und unbezahlte Zeitbedürfnisse, wie Pflege-, Erziehungs- und Sorgearbeit, einbezogen werden (vgl. Vinz 2006, S. 57f.). Im Modell einer Halbtagsgesellschaft werden einem Kernbereich der Wertschöpfung bürgerschaftliches Engagement und gemeinschaftsorientierte Tätigkeiten zugerechnet. In diesem Bereich sollen für spezifische Zielgruppen Dienstleistungsangebote auf hohem qualitativem Niveau über informelle zivilgesellschaftliche Netzwerke zur Verfügung gestellt werden (vgl. Dahm 2006, S. 97). Gestaltungsmöglichkeiten für noch aktive Rentner unter Berücksichtigung des demographischen Wandels fehlen in diesem Modell noch (vgl. Schaffer/Stahner, S. 13f.).

2.5.2. Steigerung der Wohlfahrtsproduktivität

Bei der Nutzung von Tauschsystemen geht es dem Einzelnen auch um das Abdecken von Unzulänglichkeiten der monetären Währung. Dies ist eine völlig rationale Antwort der Bürger auf ökonomische Ineffizienzen. Bürger, Unternehmer, Gewerbetreibende und Arbeiter, welchen ständig größter Einsatz abverlangt wird, können so

sensibel auf Effizienzmängel und Marktversagen reagieren, und dadurch Effizienzsteigerungen und Wohlfahrtsgewinne erreichen. Die Akteure nutzen damit ihren Gestaltungs- und Freiheitswillen sowie die Option auf zurückgeholte und gelebte Subsidiarität (vgl. Hubert 2007, S. 7).

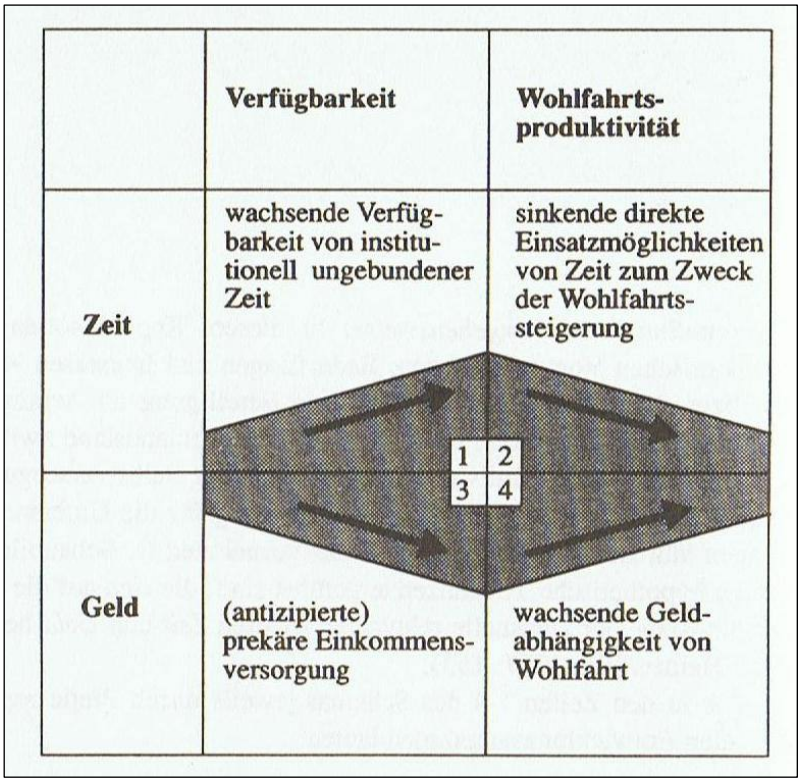

Abb. 7: Wohlfahrtsproduktivität von Haushaltsressourcen

Quelle: Offe/Heinze 1990, S. 18

Abbildung 7 zeigt die hypothetischen Tendenzen der Versorgungslage von Haushalten hinsichtlich der Zeit und des Geldes. Die tendenziell wertlosere frei verfügbare Zeit wird immer größer und wächst, dabei wird der Zugriff auf die wohlfahrtsrelevante Ressource Geld für einen Großteil der Haushalte zunehmend problematischer und unsicherer. Sollte sich die Situation für immer mehr Haushalte verschlechtern, gibt es Anlass politisch zu handeln, um einen Bedarfsausgleich herzustellen. Diese Haushalte werden nach Haushaltstypen eingeteilt, wobei auch die steigende Lebenserwartung einbezogen wird. Das ist deswegen zu berücksichtigen, da die freien Zeitkontingente bei Haushalten mit hohem Lebensalter besonders steigen und somit brach liegen. Bürger im erwerbsfähigen Alter werden tendenziell Arbeit gegen Entgelt leis-

ten. Jedoch setzte sich auch hier eine Arbeitszeitverkürzung in den letzten Jahrzehnten durch, so sank die durchschnittliche Arbeitszeit im Zeitraum von 1950 bis 1985 um gut ein Viertel. Diese freien Zeitkontingente können zur Wohlstandssteigerung nutzbar gemacht werden, um individuelle Bedürfnisse zu befriedigen (vgl. Offe/Heinze 1990, S. 17-22). Komplementärgelder können als Instrument zur Aktivierung bzw. Reaktivierung regionaler Wirtschaftskreisläufe eingesetzt werden. Sie können eine sinnvolle Kombination zwischen der moderaten Nutzung von Technologie und Spezialisierungsvorteilen einerseits sowie einer Abkopplung von der wachstumsabhängigen Globalisierungsdynamik andererseits ermöglichen. Es ist möglich Lebensstile mit einem Höchstmaß an sozialer Stabilität lokal zu vereinen (vgl. Paech 2008, S. 18).

2.5.3. Demokratische Grundlagen

Eine dezentrale Verwaltung von Zahlungsmitteln und Wirtschaftsgütern ist in einer „Share-and-Care-Society“ möglich (vgl. Hörmann/Pregetter 2011, S. 20). Dazu können Kreativität und kooperative Innovationen gefördert als auch neue Werte der Gesellschaft entstehen. Gesellschaftliche und technologische Veränderungen benötigen eine neues, dem aktuellen Stand angepasstes Geld. Diese neuen Aufgaben können demokratische Gelder übernehmen. Mittels Schwarmintelligenz und Internettechnologie können in Echtzeit Änderungen vollzogen werden. Auf diese Weise kann eine Mehrheit an Personen bessere Entscheidungen treffen als eine Einzelperson. Dabei ist unerheblich, ob die Mehrheit über Fachwissen verfügt oder nicht. Die Gefahren von Korruption sowie Beeinflussung durch Medien können durch Basisdemokratie weitgehend gebannt werden. Mit den heutigen Technologien ist es möglich, die Schaffung der Verrechnungseinheiten demokratisch vollkommen unabhängig und transparent durchzuführen. Unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme benötigen differenziertere Gelder, welche regionale oder interessens- bzw. brachenbezogene Ansprüche besser abdecken und in sozialen Netzwerken eingesetzt werden können. Lösungen auf dem neuesten Stand von Technologie und Wissen sind dazu notwendig (vgl. Hörmann/Pregetter 2011, S. 218-232).

2.5.4. Kooperation statt Wettbewerb

Es ist nicht mehr notwendig Güter knapp zu halten, damit ein Preis erzielt werden kann. Vielmehr steht die Überwindung des Mangels durch kooperative Innovation im Vordergrund. In demokratischen Geldern muss nicht um Zinsen gerungen werden und ein Wettbewerb durch flächendeckende Kooperation und Vernetzung ersetzt werden. Die Erlöse, welche zur Maximierung der Überschussgüter auf Märkten führen, können nicht durch asymmetrische Informationsdefizite unbegrenzt erhöht werden. Vielmehr steht das Gemeinwohl der Gesellschaft im Vordergrund. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt ohne Gewinnabsicht privater Geschäftsbanken und Zinszahlungen und wird demokratisch durchgeführt. Wissen, Kreativität sowie menschliche Fähigkeiten und Fertigkeiten können durch das aktuelle Geldsystem nicht vollkommen ausgeschöpft werden (vgl. Hörmann/Pregetter, S. 221).

Komplementärgelder verrechnen keine Zinsen und ein Zinseszinseffekt, wie es beim vorherrschenden Geldsystem der Landeswährungen vorkommt, ist nicht gegeben. Ein exponentielles Wachstum durch das Mitverzinsen von Zinsen wird dadurch ausgeschlossen. Eine quasi positive Rückkopplung kann dadurch ausgeschlossen werden. D.h., in der Natur ist nur eine negative Rückkopplung vorgesehen, das bedeutet, dass es zu jeder Kraft eine Gegenkraft, das sogenannte Regulativ, gibt. Die Komplementärgelder gleichen somit dem nachhaltigen Wachstum der Natur und verlaufen logarithmisch. Zu Beginn ist das Wachstum sehr hoch, welches mit der Zeit abnimmt und schließlich zum Stillstand kommt. Ab diesem Punkt geht ein quantitatives in ein qualitatives Wachstum über. Dies entspricht beispielsweise auch dem Wachstum des Menschen oder der Pflanzen (vgl. Plettenbacher 2008, S. 12-16). Durch Zinseszins wird der Schuldnerdruck unnötig erhöht und die Entfaltung der Fähigkeiten jedes einzelnen Individuums wird gehemmt. Qualitatives Wachstum kann nur durch Aufgabe des Zinseszinssystems entstehen. Komplementärgelder sehen sich als soziales Konstrukt und sind meist so konstruiert, dass die Teilnehmer die Regeln des Systems gut verstehen können. Der Fokus liegt eher auf der Versorgung möglichst vieler Personen. Mit neuen Technologien ist es möglich, den Konsumenten sehr schnell in den Produktionsprozess einzubeziehen. Die Kooperation wird sich als vorteilhafter erweisen als der Eigennutz. Durch das Einbeziehen möglichst vieler Personen kann der gesamte Prozess besser geplant werden und gemeinsame Akti-

onen und Produktionsprozesse können ganz ohne hierarchischen Einfluss eröffnet werden. Die Darstellung von Informationen erfolgt transparent und in Echtzeit, damit für alle über neue Technologien Zugang zu Informationen geschaffen werden kann. Das Internet ist ein leistungsfähiges und technologisch modernes Netzwerk. Es können Kontakte wie Freundschaften oder Lebensgemeinschaften entstehen, Freizeitbeschäftigungen organisiert sowie Waren und Dienstleistungen getauscht werden. Dadurch ergeben sich neue Möglichkeiten des Geldwesens. Güter und Dienstleistungen können nach völlig neuen, innovativen Regeln höchst effizient und flexibel verteilt werden. Neue Geldsysteme wären dabei komplett transparent sowie demokratisch kontrolliert und gestaltet. Dieser Vorteil erlaubt auf Grundlage demokratischer Entscheidungen größtmögliche individuelle Freiheit und Perspektiven (vgl. Hörmann 2009, S. 8-25).

2.5.5. Share Economy

Neue technische Entwicklungen und soziale Medien ermöglichen eine neue Art des sozialen Austausches sowie des gemeinsamen Produzierens und geteilten Konsumierens. Als Beispiele können Musik- oder Filmdateien im Internet, Privatunterkünfte oder Mitfahrgelegenheiten bis zu neueren Entwicklungen wie Car-Sharing genannt werden. Die Bandbreite reicht von der vollständigen Selbstorganisation bis hin zu professionellen Vermittlungsplattformen und neuen Geschäftsmodellen für die Wirtschaft. Erwartungen sind dezentrale Wertschöpfung, Steigerung des Sozialkapitals, Reduzierung von Umweltbelastungen und effizientere Nutzung materieller Güter. Ein gesteigertes Bewusstsein für Umwelt- und Nachhaltigkeit sowie sozialen Austausch fördert die Entwicklung. Ob dieser Trend die Entstehung einer Ökonomie des Teilens wird oder eine kurzlebige mediale Erscheinung ist, ist noch nicht eindeutig geklärt. Durch die Entwicklung des Web 2.0 zu einem sozialen Medium wurde das Gemeinschaftsgefühl im Gegensatz zum Eigennutz gestärkt. Einerseits gewinnen nichtmaterielle Werte an Bedeutung, andererseits kann Konsum zur Stärkung sozialer Bindungen beitragen, wenn grundsätzliches Vertrauen in andere Menschen und eine positive Einstellung gegenüber den Mitmenschen vorhanden sind. Großes Misstrauen gegenüber anderen ist hinderlich für eine Entwicklung der Share Economy. Eine Studie der Universität Lüneburg vom Jahr 2012 zeigt, dass alternative Besitz- und

Konsumformen besonders von jüngeren Personen mit höherer Bildung und Einkommen sowie ausgeprägter Sozialorientierung für die Gemeinschaft häufiger genutzt werden. Das Gesamtpotenzial liegt bei rund 37 Prozent, quer über alle Gesellschaftsschichten, welche in unterschiedliche Konsumtypen differenziert werden können. Derzeit stellt sich die Frage der Relevanz und Bedeutsamkeit sowie der zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit einem Wertewandel in der Gesellschaft. Ein genereller Umbruch von einer individualistischen zu einer kollaborativen Kultur im Konsumverhalten ist zurzeit nicht erkennbar. Die Ökonomie des Teilens ist jedoch aktuell mehr als ein Nischenphänomen. Neue technische Entwicklungen ermöglichen dabei Chancen in unterschiedlichen Bereichen (vgl. Heinrichs/Grunenberg 2012, S. 2-19).

2.6. Verbreitung von Komplementärgeldern

Der lokale Einsatz von komplementären Geldern ist keine Erfindung heutiger Zeit. Erste Experimente mit Tauschringen gibt es bereits seit den 1830er Jahren in Frankreich bzw. England. Großes Aufsehen hat in den 1930er Jahren das Tiroler Freigeldexperiment in Wörgl erregt. Unter der hohen Arbeitslosigkeit und einer hohen Gemeindeverschuldung wurde ein Notgeld von der Gemeinde ausgegeben, womit die Arbeitslosigkeit um 25 Prozent sank. Aufgrund des Notenbankmonopols musste im Jahr 1933 die Währung allerdings aufgegeben werden. In Deutschland wurde von 1929 bis 1933 in Schwanenkirchen ein ähnliches Experiment durchgeführt, welches ebenfalls wegen des Gesetzesverstoßes verboten wurde. Entsprechende Experimente mit Barterringen wurden ebenso gesetzlich untersagt. In den USA existierten in den Jahren 1931 bis 1938 ungefähr 600 Selbsthilfenetzwerke mit rund 500.000 Familien (vgl. Schneider et al. 2007, S. 35f.).

Die Anzahl an Komplementärgeldern ist derzeit weltweit besonders im sozialen Bereich mit ca. 5.000 Systemen stark gestiegen. In den USA und Kanada sind in den letzten 20 Jahren zahlreiche LETS-Systeme[8] entstanden. In Österreich werden diese auch Tauschkreise (ca. 35) bzw. in Deutschland Tauschringe (ca. 350) genannt. In

[8] Das erste lokale Austauschnetzwerk LETS-System (Local Exchange Trading System) wurde 1983 in Kanada von Michael Linton gegründet (vgl. Schneider et al. 2007, S. 35)

Großbritannien sind in Kooperation mit Kommunen und sozialen Wohlfahrtsorganisationen über 120 Time Banks (Zeitbanken) entstanden. Die Zahl von neuen Organisationen in diesem Bereich steigt stetig. Das weltgrößte Pflegesystem auf Zeitbasis ist mit 3 Millionen Mitgliedern Fureia Kippu („Pflege-Beziehungs-Ticket“) in Japan, dem Land mit der größten Überalterung. Das Sozialministerium unterstützte die Einführung dieses Systems 1995. Ein gleichartiges Modell ist 2005 in China entstanden (vgl. Plettenbacher 2007, S. 7-10).

In den USA wird in den „Time Dollar“ Organisationen, den Time Banks, ein zeitbasiertes Tauschsystem zusätzlich mit materiellen Anreizen zur Lösung sozialer Probleme eingesetzt. Das Selbstwertgefühl soll durch die Teilhabe an der Leistungsgesellschaft gefördert werden (vgl. Manning 2004, S. 129). Time Dollar Systeme in den USA oder in Großbritannien agieren nach der Regel der gleichwertigen Stunde. Jede Leistung wird unabhängig von der Leistungsart gleich in Zeit bewertet. Time Banks agieren als Organisationen, wobei ein Koordinator für die Gewinnung von neuen Teilnehmern, für das Matching und die Verrechnung verantwortlich ist (vgl. Cahn 2001, S. 3). So werden zum Beispiel in der Time Bank Gorbals in Glasgow Broker eingesetzt. Der Broker vermittelt zwischen den Tauschpartnern, ist Ansprechperson, koordiniert die Organisation und wirbt Teilnehmer an. Entstehendes Guthaben kann konsumiert, aber auch gespendet werden (vgl. Seyfang 2004 S. 63ff.). Die gesellschaftliche Orientierung einer Time Bank liegt eher im Familienumfeld bzw. in der unmittelbaren Nachbarschaft sowie bei der Förderung des Gemeinwesens zur Lösung sozialer Probleme und bei der Unterstützung wirtschaftlich benachteiligter Personen. Altruistisches Verhalten[9] steht im Vordergrund. Diese „Core Economy“ kann als Basis der gesamten Wirtschaft gesehen werden (vgl. Cahn 2001, S. 3). Alle Transaktionen mittels Time Dollars sind laut einer Entscheidung der amerikanischen Steuerbehörde steuerfrei (vgl. Lietaer 2002, S. 312).

LETS-Systeme agieren zumeist als lokales Geld. Marktfähige Leistungen und Produkte können in diesem System von den Teilnehmern angeboten werden und die Preise orientieren sich meist am Markt. Der Leistungsunterschied sowie wirtschaftli-

[9] Altruismus bezeichnet Leistungen, welche nicht aus eigennützigen Motiven geleistet werden (vgl. Stegbauer 2011. S. 83).

che Überlegungen des einzelnen Teilnehmers stehen in diesem System mehr im Vordergrund (vgl. Cahn 2001, S. 1-4).

Elderplan, eine Krankenkasse in Brooklyn, NY, akzeptiert 25 Prozent der Beiträge in Komplementärgeld für deren Seniorenprogramme. Die hohe Aktivität der hier betreuten Personen wirkt sich wiederum positiv auf die Kosten aus. Die Krankenkasse hat eine eigene „Care Bank“ gegründet, welche als Zeitbank fungiert. Als eine „Care Bank“ kann eine Pflegebank bezeichnet werden, welche in der Altenbetreuung und in der Altersvorsorge eingesetzt werden kann. Rund 125 Mitglieder verbuchen monatlich rund 800 Stunden (vgl. Lietaer 2002, S. 314).

Laut Wagner (vgl. Wagner 2009, S. 263ff.) handelt es sich bei den deutschen Tauschringen um ein Randphänomen. Eine Zukunftsperspektive wird diesem in privaten Haushalten in einem wandelnden Sozialstaat eingeräumt. Die öffentliche Wahrnehmung steigt. Die Tauschgeschäfte werden nicht wie im anonymen Markt abgewickelt, sondern das persönliche Kennen des Gegenübers erleichtert Transaktionen, die soziale Struktur gewinnt an Bedeutung wohingegen finanzielle oder vertragliche Absicherungen an Einfluss verlieren. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit diesem Thema wird verschiedene Fragen in der Wirtschaftsoziologie, Organisations- oder Gründungsforschung sowie im Hinblick auf die Bedeutung sozialer Netzwerke aufwerfen.

In Deutschland gibt es rein zahlenmäßig überwiegend nichtgewerbliche Tauschringe. Bei einer Tätigkeit in einem Tauschring tritt ein Mitglied durch eine Ausübung in Vorleistung (z.B. Nachhilfestunden) und erhält dafür eine Zeitgutschrift, welche wiederum bei einem anderen Mitglied innerhalb eines bestimmten Zeitraums eingelöst werden kann. Dabei erfolgt die Orientierung der Recheneinheit nach der eingesetzten Zeit und nicht nach dem monetären Geldeinsatz. Ein Umtausch in ein gesetzliches Zahlungsmittel ist nicht vorgesehen. Die Datenlage und die Messbarkeit dieser Tätigkeiten der Tauschringe sind schwierig (vgl. Rösl 2005, S. 188). Die inoffiziellen Privatgelder einschließlich der darauf ausstehenden Verrechnungsforderungen in nicht gewerblichen Tauschringen in Deutschland haben laut Schätzung ein Volumen von rund 3 bis 15 Mio. Euro (vgl. Rösl 2008, S. 243).

Jede Annahme über die aktuelle Situation, einer sehr dynamischen Phase der Komplementärgelder, kann nur eine Momentaufnahme sein. Der Trend kommt aus Japan. Das Land gilt als ein Experimentallabor für Komplementärgelder. Als Beginn der Aufzeichnungen über Komplementärgelder wird das Jahr 1965 genannt. Diese Vorarbeit erklärt auch den raschen Anstieg der Pflegewährung („Fureia Kippu“) in den letzten Jahren. Ein großer Trend ist bei lokalen Behörden und Gemeinden zu erkennen, die sich stärker für den Einsatz interessieren. Erst wenn sich Modelle in der allgemeinen Konsensfindung etabliert haben, wird sich die Akzeptanz erhöhen. Es muss erkannt werden, dass der gesamte Bereich der Komplementärgelder erst am Beginn einer Entwicklung steht. Daher ist es wichtig, möglichst viele Modelle zu erforschen und die Vor- und Nachteile jedes einzelnen Ansatzes kennenzulernen. Es wäre noch zu früh, ein klares Modell zu favorisieren. Es wird erwartet, dass in Zukunft eine kleine Zahl an Basismodellen für sozio-ökonomische Zwecke gefunden wird, welche dann an Bedeutung gewinnen und ein flächendeckendes Ökosystem an Komplementärgeldern bilden können (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 187-190).

2.7. Deckung bei Komplementärgeldern

Viele Komplementärgelder werden neben der Landeswährung nicht als Geschäftsmodell gewinnorientiert eingesetzt, sondern als Gemeinschafts-, Regional- oder Lokalwährung gemeinnützig verwendet (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 68-72). Das Ehrenamt führt in den meisten Fällen zu Abhängigkeit und zu einer Art Almosengefühl der Leistungsnehmer, weil diese keine Möglichkeit haben, etwas zurückzugeben. Komplementärgelder sind dadurch einem freiwilligen Einsatz für Bedürftige weit überlegen (vgl. Rifkin 2007, S. 39-46). Abbildung 8 zeigt die Unterscheidung von Währungssystemen, die Deckungsmöglichkeiten und den Verwendungszweck von Komplementärgeldern.

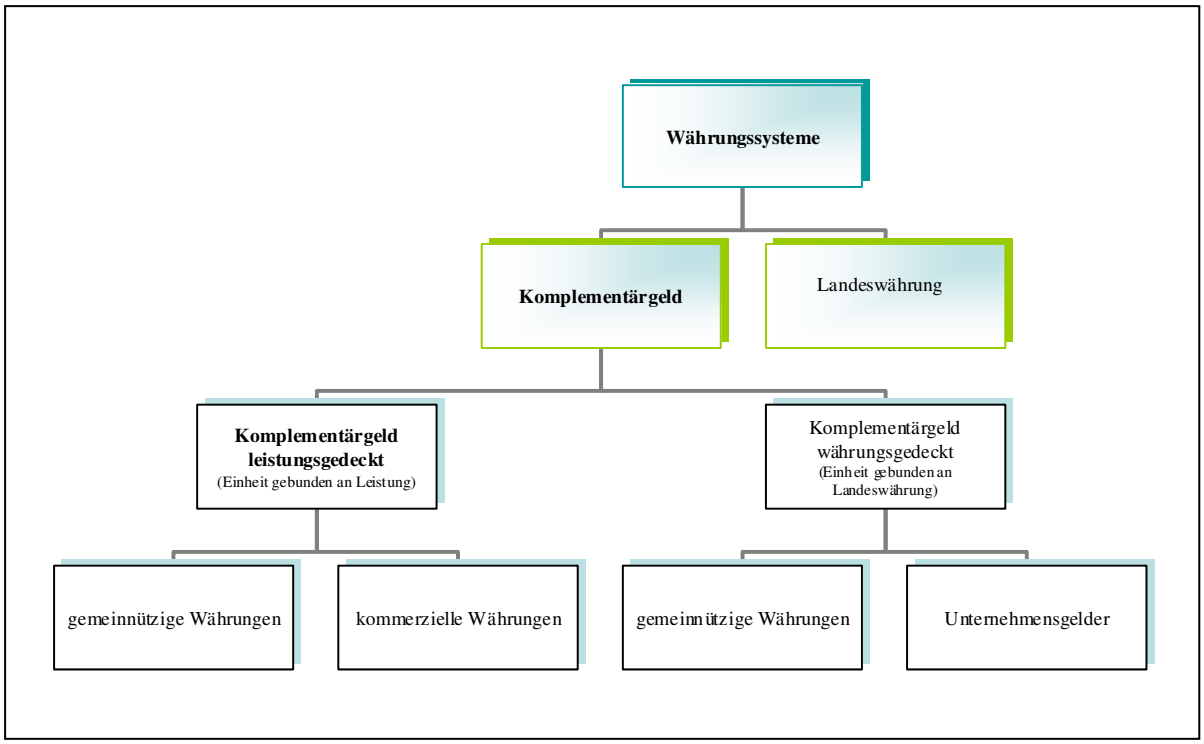

Abb. 8: Unterscheidung von Währungssystemen

Quelle: eigene Darstellung

Währungsgedeckte Komplementärgelder sind immer zu 100 Prozent durch die Landeswährung abgesichert, wobei die Schaffung der Verrechnungseinheit durch Umtausch erfolgt. Man gibt z.B. Eurogeld hin und erhält eine Gutschrift in der jeweilig verwendeten Verrechnungseinheit (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 110f.). Die Eurodeckung gilt als wichtiges Instrument zur Vertrauensbildung und meist gilt die Europarität bei der Preisbildung. Aus diesem Grund ist eine Abhängigkeit von der Landeswährung höher als bei leistungsgedeckten Komplementärwährungsarten. Im Falle der Eurodeckung eines Komplementärgeldes werden vom Herausgeber (Privatpersonen, Vereine, Unternehmen oder Gemeinschaften) Sichtguthaben gehalten (vgl. Godschalk 2008, S. 196-200). Der Eurogegenwert, welcher durch die Umtauschfunktion entsteht, wird meist verzinslich auf einer Bank angelegt. Das Komplementärgeld kann meist bei der zentralen Stelle bezogen werden (vgl. Rösl 2005, S. 184).

Bei leistungsgedeckten Komplementärgeldern wird größtenteils beim Tauschvorgang selbst Geld geschaffen, vergleichbar mit der Funktionsweise eines Überziehungs-

rahmens bei einem Girokonto. Sind die Teilnehmer aktiv und nutzen den Kontenrahmen bzw. das Guthaben, werden mehr Verrechnungseinheiten geschaffen und bei der Gegenleistung wieder vernichtet. Die Absicherung erfolgt zu 100 Prozent durch die Leistung der Teilnehmer im Netzwerk (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 110f.). Es gibt keine Rücklagen oder keine Umtauschmöglichkeit in die Landeswährung. In dem Augenblick, in dem der Teilnehmer Mitglied im Netzwerk wird oder Angebote einbringt, entsteht eine Leistungszusage an das meist geschlossene Netzwerk. Die maximale Geldmenge, welche der einzelne Teilnehmer schaffen kann, ist meist zuvor von der Organisation festgelegt worden. Die Geldmenge selbst entsteht erst, wenn das Zahlungsmittel als Vergütung für eine Ware oder Leistung anerkannt und verrechnet wird (vgl. Krause 2009, S. 47f.).

2.8. Tauschsysteme

Ein Tauschsystem ist nach Schneider (vgl. Schneider 1949, S. 1) ein aus Subjekten bestehendes geschlossenes Wirtschaftssystem, in welchem jedes Subjekt pro Zeiteinheit durch ausschließliche Anwendung seiner eigenen Arbeitskraft eine bestimmte Menge eines bestimmten Gutes produziert. Jedes Subjekt im System ist darauf angewiesen durch Tausch Güter zu erwerben.

In einem Tauschsystem werden Angebot, Nachfrage und Geld bzw. die eigene Verrechnungseinheit einer Gesamtbetrachtung unterzogen. Die eigene Verrechnungseinheit wird nicht getrennt als ein separater Teil des Wirtschaftssystems gesehen, sondern ist ein fixer Bestandteil im Tauschsystem. Aus diesem Grund wird in dieser Arbeit auf den Begriff des Tauschsystems zurückgegriffen, anstatt den Währungsbegriff zu verwenden. Ein leistungsgedecktes Tauschsystem wird in dieser Arbeit als ein geschlossener Benutzerkreis definiert, welcher verfügbare Ressourcen der Teilnehmer (Angebote), Nachfrage nach Ressourcen sowie eine Verrechnungseinheit gemeinsam steuert. Abbildung 9 zeigt das Tauschsystemdreieck von Angebot, Nachfrage und Verrechnung.

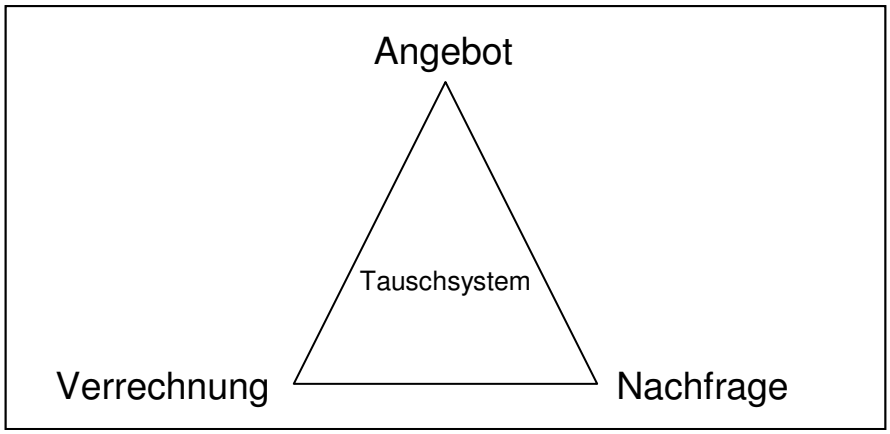

Abb. 9: Tauschsystemdreieck

Quelle: eigene Darstellung

Die Definition von Kleffmann lautet:

„Tauschsysteme tauschen Leistungen jeder Art nach besonderen Kriterien aus und verrechnen diese mit einer selbstgeschaffenen Verrechnungseinheit […] und es wird verstärkt auf Sozialbeziehungen wert gelegt“ (Kleffmann 2000, S. 41).

Beide Definitionen zusammen ergeben, dass es sich um ein Beziehungsnetzwerk handelt, in welchem Austauschbeziehungen von Angebot und Nachfrage unter Anwendung einer nur im Netzwerk gültigen Verrechnungseinheit entstehen, wobei Waren und Dienstleistungen abgegeben bzw. erworben werden.

Ein Kaufvorgang ist nach dem Austausch von Geld gegen Ware abgeschlossen und unterliegt gesetzlichen Regeln. Diese Form des Austausches ist eine einfache aber nicht sehr beziehungsbindende Form, welche nur einer geringen sozialen Regulierung unterliegt. Handelt es sich um eine moralische Verpflichtung zu einer Gegenleistung, kann die Form der Reziprozität nach Stegbauer nach vier Reziprozitätsformen unterschieden werden: die direkte „echte“ Reziprozität, die generalisierte Reziprozität, die Reziprozität von Positionen (reziproke Rollenbeziehungen) und die Reziprozität der Perspektive. Als moralische Verpflichtung in Tauschsystemen kommen im Wesentlichen nur die direkte oder die generalisierte Reziprozität in Frage. Wobei laut eigener Einschätzung gewinnorientierte Tauschsysteme eher der direkten Reziprozität und gemeinwohlorientierte Tauschsysteme eher der generalisierten Re-

ziprozität zugeordnet werden können. Kann ein Tauschsystem der generalisierten Reziprozität[10] zugeordnet werden, fühlen sich die Teilnehmer einer bestimmten Gruppe zugehörig. Leistungen innerhalb des Tauschsystems können nicht mehr direkt einer vorgängigen Leistung zugeordnet werden und eine Gegenleistung erfolgt von einem anderen Teilnehmer innerhalb der Teilnehmergruppe zu einem anderen Zeitpunkt (vgl. Stegbauer 2011, S. 29-80).

Mittels Transfernetze können nicht-ökonomische Beziehungen, wie Freundschaften, und deren Auswirkungen auf den Ressourcentausch innerhalb des Tauschsystems analysiert werden. Bei dieser Betrachtung liegen mehrere Netzwerke innerhalb des Tauschsystems vor. Ressourcenspezifische Informationen wie Nachfrage oder gelieferte Leistungen werden berücksichtigt. Der Wert der Ressourcen im Tauschsystem ergibt sich in Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage. Ein Teilnehmer wird umso wertvoller, je größer die Nachfrage nach dessen Leistung und je geringer das Gesamtangebot ist. Auf diese Weise lässt sich nachweisen, welche Fähigkeiten und Leistungen vom Leistungserbringer eingesetzt wurden und welcher Tauschpartner Leistungsnehmer ist. Eine eventuelle Machtposition von einzelnen Teilnehmern ergibt sich aus dem Besitz der eigenen Ressourcen und aus dessen zentraler Position in den Transfernetzwerken. Durch eine zentrale Position im Transfernetzwerk wird ein kostenfreier direkter Zugang zum Tauschpartner sichergestellt, was ein zusätzliches Einkommen bzw. Machtposition generiert (vgl. Wald 2011, S. 121f.). Probleme im Netzwerk entstehen dann, wenn mangels Bindung Teilnehmer nicht vom gegenseitigen Vertrauen profitieren können. Diese Teilnehmer erhalten nur sehr schwer Zugang zu Tauschpartnern mit wertvollen Ressourcen (vgl. Wald 2011, S. 104). Netzwerkspezifische Verrechnungseinheiten sind attraktiv, wenn Leistungen außerhalb des Netzwerkes nicht zu erhalten sind (vgl. Priddat 2003, S. 143).

[10] Generalisierte Reziprozität bezeichnet eine erbrachte Leistung, ohne auf eine direkte Gegenleistung hoffen zu können (vgl. Stegbauer 2011, S. 29).

3. Leistungsgedeckte Tauschsysteme

In diesem Abschnitt werden die leistungsgedeckten Tauschsysteme näher betrachtet und deren Einordnung, Einsatzgebiete und Funktionsbereiche ausführlicher unterschieden.

3.1. Struktur leistungsgedeckter Tauschsysteme

Leistungsgedeckte Tauschsysteme unterscheiden sich von anderen Währungssystemen oder Tauschsystemen dadurch, dass in einer eigenen unabhängigen Verrechnungseinheit abgerechnet wird. In der Fachsprache wird auch der Begriff „getauscht“ verwendet, wobei der Tausch nicht zwischen zwei Tauschpartnern stattfindet, sondern innerhalb eines Pools der Teilnehmer. Eine zuvor vereinbarte Verrechnungseinheit dient den Tauschteilnehmern für einheitliche Rahmenbedingungen. Die Merkmale können dabei in der Praxis sehr voneinander abweichen. Folgende Abbildung zeigt die Leistungen zwischen den Teilnehmern und die Aufgaben der Zentrale innerhalb eines leistungsgedeckten Tauschsystems.

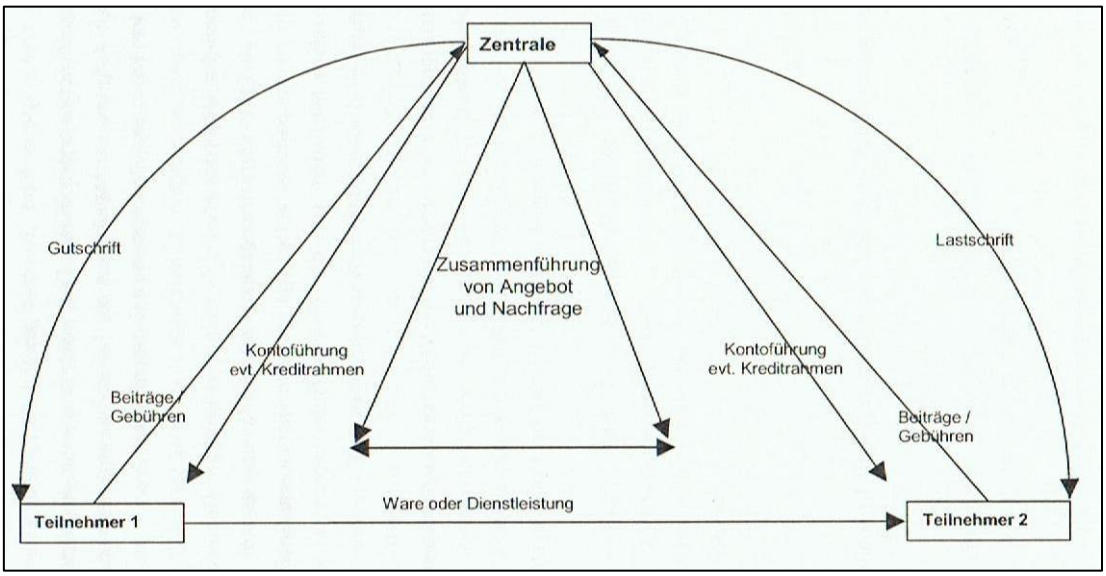

Abb. 10: Funktionsweise leistungsgedeckter Tauschsysteme

Quelle: Pieper 2002, S. 68

Bei leistungsgedeckten Tauschsystemen sind Leistungsbeziehungen auf die Erbrin-

gung von Waren und Dienstleistungen zwischen den einzelnen Teilnehmern im Ringtausch ausgelegt. In einer Zentrale werden im Wesentlichen zwei Aufgaben organisiert: die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage sowie die Durchführung der Verrechnungsleistung. Bei der Zusammenführung tritt die Zentrale als Vermittler zwischen den Teilnehmern auf. Als Medium kann eine Marktzeitung oder eine (digitale) Datenbank verwendet werden. Ziel der Vermittlung ist es, dass die Tauschpartner eine Vereinbarung eingehen und im vereinbarten Ausmaß Verrechnungseinheiten übertragen werden. Die Zentrale führt die Konten der Teilnehmer, gewährt einen Kontenrahmen und führt die Verrechnungen zwischen den Tauschpartnern auf den Konten durch. Die Gegenleistung sind Beiträge, Gebühren oder Provisionen, welche in der eigenen Verrechnungseinheit oder in der Landeswährung erhoben werden. Zwischen der Zentrale und den einzelnen Teilnehmern findet ein Austausch von Dienstleistung gegen Geld bzw. der eigenen Verrechnungseinheit statt. Grundlage für den multilateralen Ringtausch ist das Vertrauen der Leistenden, später eine Gegenleistung zu erhalten (vgl. Pieper 2002, S. 66-70).

3.2. Schaffung der Verrechnungseinheit

Bei leistungsgedeckten Tauschsystemen gibt es unterschiedliche Methoden und Vorgehensweisen sowohl in der Schaffung der Verrechnungseinheiten als auch in der Ausgabe und Aufbewahrung.

Viele leistungsgedeckte Tauschsysteme nutzen zur Schaffung der eigenen Verrechnungseinheiten (Geldschöpfung der Tauschwährung) das so genannte wechselseitige Kreditsystem (Mutual Credit System). Der Einsatz der Verrechnungseinheit ermöglicht das Tauschverhalten über das limitierte Bartergeschäft (Direkttausch) hinaus und gewährleistet das Tauschverhalten gegenüber Dritten. Um ein Tauschverhalten gegenüber Dritten zu ermöglichen, ist ein Abrechnungssystem notwendig. Die Verrechnung wird meist in einer zentralen Stelle ausgeführt, welche Guthaben oder Minusstände der Konten verwaltet (vgl. Greco 2001, S. 67). Beim wechselseitigen Kreditsystem entsteht beim Austausch von Gütern und Dienstleistungen sowohl ein Guthaben als auch ein Schuldverhältnis. Direkt bei der Transaktion erfolgt die Schaffung der Verrechnungseinheiten, so dass sich das System von selbst reguliert und

immer genügend Verrechnungseinheiten bzw. Zeiteinheiten für den Austausch vorhanden sind (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 261). Beim wechselseitigen Kreditsystem gibt es keine zentrale Stelle, welche den Entstehungsprozess steuert. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt vielmehr direkt bei der Transaktion selbst von den beteiligten Personen. Der Kredit wird dem Leistungsnehmer im Prinzip vom Leistungsgeber direkt bei der Leistungserstellung gegeben. Dem Leistungsgeber wird ein Guthaben, dem Leistungsnehmer ein Minussaldo im Ausmaß der vereinbarten Leistungszeit verrechnet. Voraussetzung ist, dass der Minussaldo innerhalb des Kontenrahmens liegt. Das Kontenrahmenlimit bleibt bei jeder Transaktion unverändert und stellt die mögliche Maximalmenge pro Teilnehmer dar. Abbildung 11 zeigt ein Beispiel einer Zirkulation der Verrechnungseinheiten zwischen den Teilnehmern.

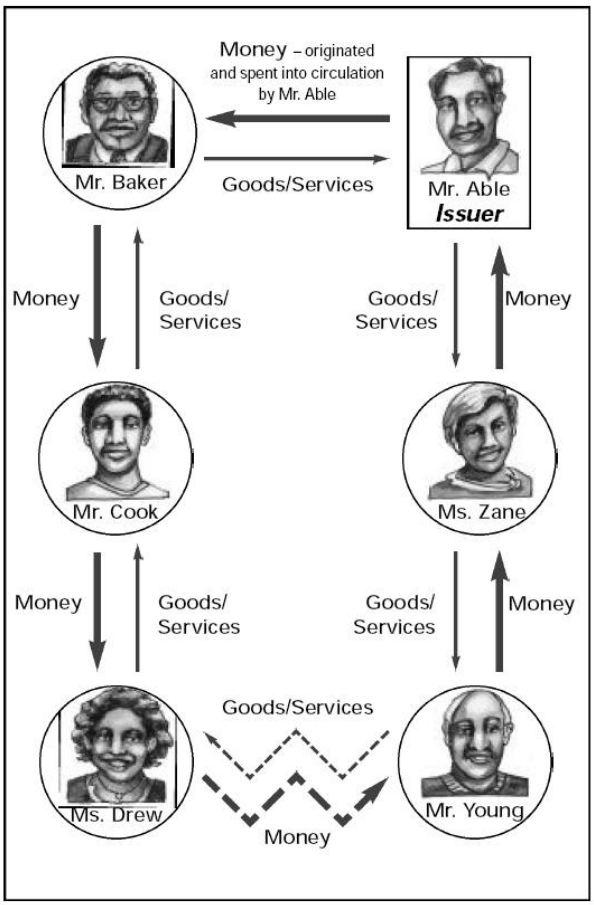

Abb. 11: Der ideale Geldkreislauf

Quelle: Greco 2001, S. 31

Wird eine Leistung von einem Teilnehmer mit einem Minussaldo gegenüber einen Teilnehmer mit Guthaben erbracht, reduziert sich die Menge der zirkulierenden Verrechnungseinheiten wieder und verschwindet aus dem System.

3.3. Die Zeit als Verrechnungseinheit

Werden als Wertmaßstab der Verrechnungseinheit Stunden oder Minuten (Leistungszeit) herangezogen, spricht man von einer Zeiteinheit. Der Einsatz von Zeiteinheiten ist dann sinnvoll, wenn über das entsprechende Tauschsystem hauptsächlich Dienstleistungen ausgetauscht werden (vgl. Kennnedy/Lietaer 2004, S. 254). Die folgende Abbildung zeigt die Einsatzmöglichkeiten der Zeit als Tauscheinheit.

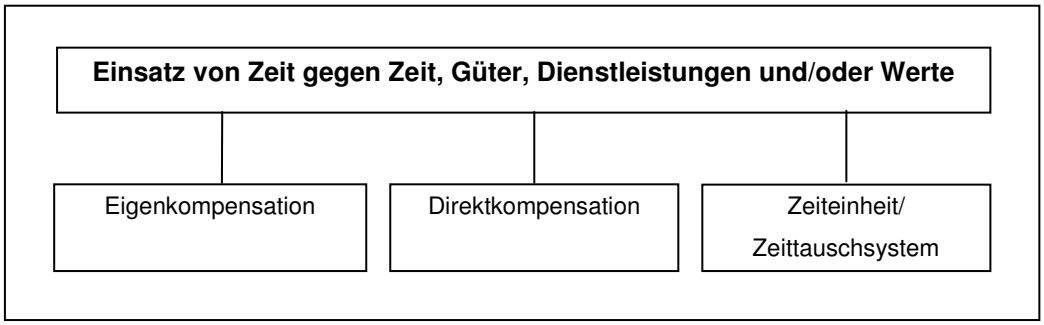

Abb. 12: Einsatzmöglichkeiten der Zeit als Tauscheinheit

Quelle: eigene Darstellung

3.3.1. Eigenkompensation

Bei der Eigenkompensation (siehe Tabelle 3) werden drei grundsätzlich verschiedene Ansätze mit einem unterschiedlichen Zweck verfolgt. Dabei handelt es sich um Leistungen, die maximal im Familienumfeld oder zum Eigennutzen erfolgen.

	Haushaltsarbeit im Familienverband	**Hobbys**	**Do-it-yourself - Leistungen**
Zweck	Psychologie	Prozessnutzen	Kosten/Nutzen Relation
Eigenschaften	Leistung nicht extern verfügbar nicht extern substituierbar	Erlebnis im Vordergrund persönliche Präferenzen	Leistungen extern verfügbar externe Leistung wird intern erbracht
	Routinepflichten	kein Leistungsanspruch	Grenze bei Qualifikation bzw. Qualitätsansprüchen
persönlicher Nutzen	Zweckmäßigkeit Beziehungsarbeit Sorgearbeit	Prozessnutzen Leidenschaft den eigenen Antrieb befriedigen	Zwecknutzen Prozessnutzen Anerkennung
betriebswirtschaftlicher Nutzen		maximal Kostendeckend	Zeitvorteil Prüfung Qualität Kostenvorteil Schadensrisiko Kosten/Nutzen Relation

Tab. 3: Möglichkeiten der Eigenkompensation

Quelle: in Anlehnung an Offe/Heinze 1990, S. 95ff.

Die Möglichkeiten der Eigenkompensation sind vielfältig. Diese Tätigkeiten kommen außerhalb der betrieblich organisierten Erwerbsarbeit vor. Bei der Haushaltsarbeit im Familienverband steht nicht das Hinarbeiten auf einen erwarteten bzw. beabsichtigten Zweck im Vordergrund, sondern die persönlichen psychologischen, immateriellen Eigenschaften wie Sympathie, Liebe oder Fürsorge. Der betriebswirtschaftliche Nutzen ist quasi nicht vorhanden. Die nächste Stufe der Eigenkompensation ist das Hobby. Hier ist der Prozessnutzen, der an der Leidenschaft sowie an der Tätigkeit partizipiert, vorrangig. Der eigene Antrieb und die Erwartungshaltung sind zu befrie-

digen. Rationale Abwägungen sowie betriebswirtschaftlicher Nutzen stehen hier ebenfalls nicht im Vordergrund. Es kann vielmehr davon ausgegangen werden, dass die erbrachten Leistungen bzw. Tätigkeiten bei kommerzieller Nutzung größtenteils maximal kostendeckend sein dürften. Bei den Do-it-yourself-Leistungen (DIY) ist besonders der Zwecknutzen wichtig. Rationale Abwägungen sowie betriebswirtschaftliche Kalkulation spielen hier eine große Rolle. Ziel ist es, sonst haushaltsexterne Leistungen intern zu erbringen und so Zeit und Kosten zu sparen oder Art und Qualität der Leistung zu beeinflussen. Zu berücksichtigen sind die Grenzen des Möglichen der Tätigkeiten, da notwendige Geräte, Räume bzw. Qualifikation und Qualitätsanspruch berücksichtigt werden müssen. Kommerzielle Angebote werden bereitgestellt, um die Möglichkeiten auf einfache Weise bzw. ohne spezifische Vorkenntnisse oder mit Anleitung durchzuführen, um brauchbare und zufriedenstellende Resultate erreichen zu können. Die große Unsicherheit sind die Abwägungen des Kosten-Nutzen-Verhältnisses von Kosten und Zeit und dem Schadensrisiko (vgl. Offe/Heinze 1990, S. 95ff.).

3.3.2. Direktkompensation

Die Direktkompensation mittels Zeit als Verrechnungseinheit kommt in unterschiedlichen Formen und Kombinationen zwischen zwei Personen vor. Als Beispiele können das Erlernen einer Sprache zweier Personen mit unterschiedlicher Muttersprache oder das Vermieten von Wohnräumen gegen Hilfeleistungen genannt werden.

Um eine Sprache zu erlernen oder die Sprachkompetenzen zu erweitern, werden Personen paarweise mit unterschiedlicher Muttersprache und meist auch unterschiedlichen Kulturen zusammengeführt. Das Lernen einer jeweiligen Wunschsprache ist damit effektiv möglich. Beim Sprachlernprogramm „Tandem“ der Wirtschaftsuniversität Wien wird beim Zusammenführen der Sprachpaare darauf geachtet, dass diese die jeweils gegenseitige Wunschsprache erlernen möchten, die Stundenkapazität angegeben wird oder auch ob eine Geschlechterpräferenz bei dem jeweiligen Teilnehmer besteht. Weiters wird versucht den Altersunterschied zwischen den Tandem-Paaren so gering wie möglich zu halten, um Interessensunterschiede zu vermeiden. Nicht alle Teilnehmer können in deren Wunschsprache zusammengeführt

werden, da es einige Sprachen gibt (hauptsächlich Englisch), welche häufiger nachgefragt werden als umgekehrt (vgl. WU 2013, o.S.).

Beim Wohnen gegen Hilfeleistungen wird Wohnraum gegen eine fixe, meist monatlich vereinbarte Hilfeleistung in Stunden gemietet. Mögliche Gegenleistungen reichen dabei von allgemeinen Hausleistungen wie Putzen oder Bügeln über Einkaufsleistungen, Begleitung bei Arztbesuchen und Gartenarbeiten bis hin zur Versorgung von Haustieren. Zielgruppen sind zum einen Senioren, Alleinstehende oder Familien und zum anderen Studierende, Auszubildende oder Berufstätige. Aufgaben und Miethöhe sind zwischen den Wohnpartnern zu vereinbaren. Als Faustregel gilt ein Quartratmeter Wohnraum entspricht einer Stunde Hilfe pro Monat, welche die Mietzahlung dementsprechend reduziert. Eine Abdeckung der gesamten Mietzahlung kommt in der Regel kaum vor (vgl. Beckmann 2013, o.S.).

3.3.3. Zeittauschsysteme

Bei Zeittauschsystemen handelt es sich um eine Bewertungsmethode für die Tauscheinheit. Diese basiert ganz auf Zeit. Für jede Stunde geleistete Arbeit kann danach eine Stunde Dienstleistung bzw. Waren im Gegenwert von einer Stunde konsumiert werden (vgl. Iwersen 2005, o.S.). Die Zeiteinheit unterscheidet sich von anderen Verrechnungseinheiten dahingehend, dass die Abrechnung in Zeitstunden bzw. Minuten ausgedrückt wird. Dies ist dann sinnvoll, wenn über das entsprechende System hauptsächlich Dienstleistungen ausgetauscht werden. Beim Einsatz der Zeit als Maßeinheit wird der Preisbildungsmechanismus normaler Märkte teilweise oder ganz außer Kraft gesetzt. Dies wird bewusst in Kauf genommen und bietet sowohl Nach- als auch Vorteile. Dabei wird auch berücksichtigt, dass Leistung und Gegenleistung von unterschiedlichen Faktoren wie Geschick, Anstrengung und Erfahrung sowie qualitativen und quantitativen Leistungsunterschieden beeinflusst werden. Meist wird auf eine Qualifikationsstaffelung verzichtet, da eine höhere Nachfrage nach qualitativ höheren Angeboten geringere Transaktionskosten für Marketing, Akquise- bzw. Suchkosten für den Leistungserbringer bewirken (vgl. Offe/Heinze 1990, S. 315-319).

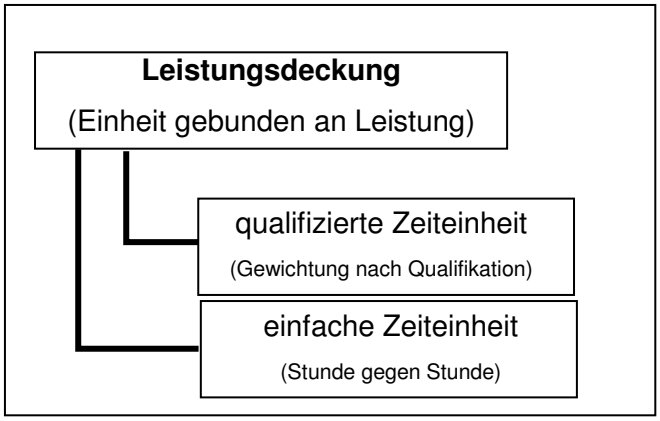

Abb. 13: Möglichkeiten der Leistungsdeckung von Zeiteinheiten

Quelle: Hubert 2004, S. 176f.

Die Abbildung 13 zeigt die zwei Möglichkeiten der Leistungsdeckung von Zeiteinheiten. Wird jede arbeit gleichwertig abgerechnet, wird dies eine einfache Zeiteinheit genannt. In beiden Formen der Preisfindung werden auf den Konten keine Verrechnungseinheiten, sondern Zeiteinheiten gebucht. Wer für andere eine Stunde Dienstleistung oder Waren im Gegenwert einer Stunde verrechnet, erhält eine Gutschrift im Wert einer Stunde auf seinem Zeitkonto. Damit können zu einem späteren Zeitpunkt wieder Dienstleistung oder Waren im Wert einer Stunde bezogen werden. Die Zeiteinheit ist also keine „Währung“ im eigentlichen Sinn, denn Zeit währt dauerhaft. Wer heute in einer Zeiteinheit anspart, hat auch noch in Jahren einen Anspruch auf Gegenleistung mit konstantem Gegenwert. Die Zeiteinheit ist somit besonders inflations- und krisensicher (vgl. Plettenbacher 2007, o.S.). In der Praxis kommt es durchaus vor, dass bei Fachqualifikationen (z.B. bei ärztlicher Behandlung) mehr Zeit verrechnet wird als bei ungelernten Tätigkeiten. Eine lange Ausbildungsdauer und der Einsatz von teurem Equipment sprechen dafür. Ein Nachteil kann die Preisfindung bei der Anwendung des variablen Austauschverhältnisses (qualifizierte Zeiteinheit) sein. Es führt allerdings auch zu Missverständnissen, wenn jede Stunde nicht gleich bewertet wird. Ob eine Stunde immer eine Stunde wert sein muss oder ob ein variables Austauschverhältnis möglich ist, entscheidet die Tauschorganisation. Ein Austausch mit anderen Tauschsystemen auf Zeitbasis gestaltet sich durch die Verwendung gleicher Maßstäbe sehr einfach (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 253f.).

3.4. Rechtliche Struktur der Verrechnungseinheiten

Kann mit dem Komplementärgeld die Landeswährung substituiert werden, wird von einem Nebengeld, Geldsurrogat oder Geldsubstitut gesprochen. Ist dies der Fall, sind währungs- und geldrechtliche sowie bankaufsichtsrechtliche Auflagen und Verordnungen zu beachten. Bonussysteme, Vielfliegerprogramme, Reisegutscheine oder Gutscheine sind davon nicht betroffen, wenn diese nur gegen Waren oder Dienstleistungen in einem Unternehmen bzw. einer Unternehmensgruppe eingelöst werden können (vgl. Godschalk 2004, S. 220).

Ein Leistungsaustausch in einem Verrechnungssystem kann als bargeldloses, girales Verrechnungssystem oder als tauschrechtliches Erscheinungsbild eingeordnet werden. Das Erscheinungsbild der Leistung ist dabei das gleiche. Die Teilnehmer erbringen Leistungen und die Zentrale führt auf Anweisung der Teilnehmer Umbuchungen auf den Konten durch. Die rechtliche Auswirkung kann trotz gleichartigem Sachverhalt und gleichartiger Willenserklärung für die Teilnehmer unterschiedlich sein. Die jeweils konkrete Einordnung wird in den Teilnahmebedingungen der Organisationen und durch den Geschäftswillen der handelnden Rechtssubjekte festgelegt.

Besteht eine Forderung oder Schuld gegenüber der Zentrale und nicht gegenüber der Gesamtheit der Teilnehmer ist dies rechtlich als bargeldloses, girales Verrechnungssystem einzuordnen. Die Zentrale nimmt eine ähnliche Stellung wie eine Bank ein und die Teilnehmer die eines Bankkunden. Zwischen den einzelnen Teilnehmern und der Zentrale besteht ein vertragliches Verhältnis. Die Verrechnungseinheiten stellen ein Recht des Teilnehmers dar, von der Zentrale eine schuldbefreiende Handlung verlangen zu können. Ist die Möglichkeit einer Auszahlung in den Bedingungen vorgesehen, besteht auch ein Recht auf eine Auszahlung in einer Landeswährung. Ist die Auszahlung ausgeschlossen, entsteht ein Vermögenswert. Die Verrechnungseinheiten sind nicht allgemein verwendbar und stellen dadurch im juristischen Sinne kein Geld dar.

Kommt es zu einer rechtlichen Einordnung mit tauschrechtlichem Erscheinungsbild, gibt es keine Forderung der Teilnehmer gegenüber der Zentrale oder umgekehrt. Verrechnungseinheiten mit tauschrechtlichem Erscheinungsbild stellen keinen Kredit,

keine Einlagen oder ein Bankgeschäft dar und unterliegen in Deutschland keiner Erlaubnispflicht nach dem Kreditwesengesetz. Guthaben von Verrechnungseinheiten begründen nur die Höhe der Gegenleistungsrechte, welche der einzelne Teilnehmer gegenüber der Gesamtheit der Teilnehmer hat, und stellen ein abstraktes, nichtverkörpertes Vermögensrecht dar. Dieses kann der Inhaber des Guthabens gegenüber anderen Teilnehmern geltend machen. Wird eine Leistung eines Dritten erbracht, erlischt das Recht auf Gegenleistung in der vereinbarten Höhe. Ein Minussaldo drückt den Wert der Leistung aus, welchen der einzelne Teilnehmer der Gesamtheit der Teilnehmer schuldet. Es besteht kein Kontrahierungszwang zwischen den Teilnehmern und das Recht auf Gegenleistung kann nicht zwangsweise geltend gemacht werden. Trifft das tauschrechtliche Erscheinungsbild zu, ist dies ebenso kein Geld im juristischen Sinne. Die Zentrale verwaltet die Konten, deren Stände die Höhe des dem einzelnen Teilnehmer zustehenden Gegenleistungsrechtes wiedergeben. Zwischen den Tauschpartnern werden schuldenrechtliche Verträge und keine Tauschverträge geschlossen. Dabei richtet sich das Gegenleistungsrecht gegen die Gesamtheit der Teilnehmer. Buchungsaufträge an die Zentrale haben nur deklaratorische Wirkung und stellen kein Wertpapier dar. Eine Bezeichnung als Tauschring oder Benennungen wie, Tausch von Leistungen, Tauschangebote oder Tauschgesuche sind als Indiz zu sehen, dass es sich jeweils um ein tauschrechtliches Erscheinungsbild handelt. Klauseln, die bestimmen dass es sich um Guthaben und Verpflichtungen zwischen den Teilnehmern oder um moralische Verpflichtungen handelt, sind zusätzlich in den Teilnehmererklärungen dieser Organisationen vorzufinden. Sind diese Klauseln vorhanden, entsteht dennoch ein Gegenleistungsrecht und es wird lediglich die rechtliche Durchsetzbarkeit ausgeschlossen. Es kann niemand auf die Erfüllung des Gegenleistungsrechts klagen, aber auch nicht gezwungen werden, Leistungen an die Gemeinschaft zu erbringen. Die Guthaben aus Gegenleistungsrechten bestehen aus moralischer und nicht rechtlicher Verpflichtung. Die moralische Verpflichtung bezieht sich nur auf die Durchsetzbarkeit des Anrechts auf Gegenleistung (vgl. Pieper 2002, S. 164-190).

3.5. Gesetzliche Rahmenbedingungen in Deutschland

Neue gesetzliche Rahmenbedingungen in Deutschland wurden von der BaFin (Bun-

desanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) vorgegeben. In diesem Sinne werden eigene Verrechnungseinheiten auch nicht der Aufsichtspflicht im Sinne von E-Geld zugeordnet, zählen nicht als Einlagengeschäft, wenn keine Umtauschmöglichkeit zu einem gesetzlichen Zahlungsmittel besteht, und sind keine Zahlungskonten im Sinne des Zahlungsdiensteaufsichtsgesetzes (ZAG). Sie fallen nicht unter die gesetzlichen Bestimmungen von Zahlungsmitteln.

Rechnungseinheiten, welche auf privatrechtlichen Vereinbarungen beruhen wie z.B. in Tauschringen, Barter-Clubs oder virtuellen Computerwelten stellen nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz § 1 Abs.10 Nr. 10 keine Zahlungsdienste dar und unterliegen aus diesem Grund nicht der Zahlungsmittelrichtlinie. Voraussetzung ist jedoch, dass die Rechnungseinheiten zu keinem Zeitpunkt in andere Landeswährungen umgerechnet und eingezahlt oder ausgezahlt werden dürfen (vgl. Gesetzentwurf der dt. Bundesregierung vom 16.01.2009, S. 32). Komplementärgelder oder private Gelder werden demzufolge nicht als Geld gewertet, wenn die Vertragsbedingungen der ausgebenden Stelle keine Umtauschmöglichkeit in ein gesetzliches Zahlungsmittel oder Buchgeld vorsehen (vgl. BaFin 2011a, o.S.).

Die selbst gewählten Verrechnungseinheiten und Teilnehmerkonten in den Verrechnungskreisen eines Bartersystems oder Tauschrings sind kein gesetzliches Zahlungsmittel. Vorraussetzung ist, dass das System keine Umwandlungsmöglichkeit der selbst gewählten Verrechnungseinheiten in ein gesetzliches Zahlungsmittel vorsieht und die Konten nicht als Zahlungskonten im Sinne des ZAG eingestuft werden (vgl. amtliche Begründung, BT-Drucks. 16/11613, S. 32 / BaFin 2012, o.S.). Dazu lautet eine Veröffentlichung der BaFin vom 22.12.2011: „Als Zahlungsmittel bestimmte Werteinheiten, die in Barter-Clubs, privaten Tauschringen oder anderen Zahlungssystemen gegen realwirtschaftliche Leistungen, Warenlieferungen oder Dienstleistungen geschöpft oder die wie z.B. die Bitcoins gegenleistungslos in Computernetzwerken erschaffen werden, scheiden damit aus dem Tatbestand des E-Geldes aus, auch wenn sie wirtschaftlich die gleiche Funktion wie E-Geld haben und unter Geldschöpfungsgesichtspunkten das eigentliche Potential privat generierter Zahlungsmittel stellen“ (vgl. BaFin 2011c, o.S.).

Komplementärgelder können bei einer Umtauschmöglichkeit nach dem Kreditwesengesetz (KWG) als Devisen eingestuft werden. Devisen werden Rechnungseinheiten gleichgestellt, welche nicht als gesetzliches Zahlungsmittel gelten. Dies kommt beispielsweise bei Sonderziehungsrechten des Internationalen Währungsfonds (IWF), einer Art Kunstwährung, zur Anwendung. Dieser wird aus einem Korb verschiedener Währungen zusammengesetzt. Dies ist auch für Komplementärgelder, welche privatrechtlich ausgegeben werden, wie Regionalgelder gültig. Die Einstufung und währungsrechtliche Zulässigkeit als „Nebengeld" ist dabei für die Einordnung als Finanzinstrument nach § 1 Abs.11 KWG nebensächlich (vgl. BaFin 2011b, o.S.).

4. Konzepte leistungsgedeckter Tauschsysteme

In diesem Kapitel werden die Konzepte der leistungsgedeckten Tauschsysteme vorgestellt, welche in weiterer Folge im empirischen Teil dieser Arbeit analysiert werden.

4.1. Typologie von Tauschsystemen

Die in Tabelle 4 angeführten Typen leistungsgedeckter Tauschsysteme werden in dieser Arbeit empirisch erforscht und unterscheiden sich vorrangig zunächst in der Geschäftsbeziehung voneinander. Dabei ist die Zentrale von Tauschringen, Online-Tauschbörsen und Regionalgeldern nicht gewinnorientiert (non-profit) organisiert, wohingegen bei Barterringen die Zentrale auf Gewinnorientierung ausgerichtet ist.

Typ Tauschsystem	Geschäfts-beziehung	Verrechnung	Wertdeckung	Ausrichtung
Tauschring	vorrangig C2C	geschlossen	leistungsgedeckt	Gemeinwohl
Online-Tauschbörse	vorrangig C2C	geschlossen	leistungsgedeckt	Gemeinwohl
Barterring	vorrangig B2B	geschlossen	leistungsgedeckt	Gewinnorientierung
Regionalgeld	vorrangig B2B	geschlossen	leistungsgedeckt	Gemeinwohl

Tab. 4: Typologie leistungsgedeckter Tauschsysteme

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Bode 2004, S. 74 und Kennedy/Lietaer 2004, S. 240

4.2. Tauschring

Eine exakte Definition von Tauschringen ist sehr schwierig, da die Netzwerke in der Praxis zwar ähnliche Strukturen aufweisen, jedoch viele verschiedene Namen verwenden. So werden diese auch Tauschkreis, Tauschbörse, Tauschnetz, Kooperationsring, LETS-Systeme, Zeitbanken, Nachbarschaftshilfevereine etc. genannt. Daniela Meier (vgl. Meier 2001, S. 20) definiert den Begriff des Tauschrings als einen Zusammenschluss von vorwiegend Privatpersonen aller Altersklassen mit geringer Beteiligung von Kleinunternehmen oder Organisationen, auf lokaler Ebene. Mit Unterstützung einer eigenen nicht konvertierbaren Verrechnungseinheit würden verschiedene Dienstleistungen und Waren ausgetauscht, welche bargeldlos über Konten abgerechnet würden, wobei weder für Guthaben noch für Negativsalden Zinsen verrechnet würden.

4.2.1. Merkmale von Tauschringen

Die Preisgestaltung von Tauschsystemen kann sehr unterschiedlich sein. Die verrechneten Preise orientieren sich entweder am Wert der offiziellen Landeswährung oder entsprechend an einer Zeiteinheit (vgl. Schneider et al. 2007, S. 25f.). Dabei werden bei der Preisbemessung der Leistung zwei Wege unterschieden (siehe Kapitel 3.3.3. [B. Grundlagen]). Entweder wird der Preis nach wirtschaftlichem Wert ermittelt (rund 30% aller Organisationen) oder die Stundenleistung (rund 70%) gilt als Bewertungsprinzip. Gilt die Stundenleistung als Wertbemessung wird die Lebenszeit jedes Menschen gleich bemessen (vgl. Kleffmann 2000, S. 41). Zeiteinheiten sind der Rohstoff im System. Zeitguthaben stellen keinen Vermögenswert, sondern unverzinste Leistung auf Gutschein- bzw. Verrechnungsbasis mit einem Anspruch auf Gegenleistung dar. Sie sind kein Kredit und unterliegen daher keiner kreditrechtlichen Gesetzgebung (vgl. Priddat 2003, S. 134).

Bei Tauschringen entfallen die Umsatzsteuer und die Entrichtung von Sozialversicherungsbeiträgen, welche Einfluss auf die Preisgestaltung nehmen können. In der Praxis sind die Aktivitäten der einzelnen Teilnehmer für den Tauschhandel im Durchschnitt bei monatlich rund 4,1 Stunden angesiedelt (vgl. Wagner/Hinz 2006, S. 4). Tauschringe können die Nachbarschaftshilfe effizient fördern. Jede Dienstleistung wird verbucht, damit sich Leistungen ausgleichen können und zusätzlich das genera-

tionenübergreifende soziale Netzwerk im lokalen Umfeld ergänzen. Tauschringe bringen in der Nachbarschaft Begabungen und Bedürfnisse von Menschen zusammen, welche Hilfe suchen und die bereit sind Hilfe zu leisten, die die Landeswährung nicht zum Einsatz kommen könnte. Der Austausch kann dabei zwischen vielen verschiedenen Personen erfolgen (vgl. Plettenbacher 2007, o.S.).

Nachbarschaftshilfeorganisationen ermöglichen den Austausch von Gefälligkeitsdiensten über den Freundeskreis hinaus. Durch den sozialen Kontakt wird Anonymität und Isolation innerhalb des Gemeinwesens verringert und die Teilnehmer können ihre Fähigkeiten ohne Druck des Arbeitsmarktes nützlich und selbstbewusst einbringen. Die Gemeinden werden angehalten Tauschringe zu unterstützen, insbesondere vor dem Hintergrund der Abfallvermeidung und des Umweltschutzes. Aus diesem Grund sollten die Gemeinden als Gestalter und bewusstseinsbildende Kraft mit der notwendigen Infrastruktur und den Kommunikationsmöglichkeiten lokale Netzwerke fördern (vgl. Jägerhuber 2003, S. 63-67). Ein Potenzial für Nachhaltigkeit[11] können Tauschringe jedoch nur unter der Voraussetzung erlangen, dass diese nicht als Problemlöser verstanden werden, sondern innerhalb einer Neuorientierung der Gesellschaft ein neues Verständnis für die Anerkennung formeller und informeller Arbeit bewirken (vgl. Kristof et al. 2001, S. 26).

Der Mehrzahl der Tauschringe geht es nicht um den materiellen Zugewinn durch Tauschhandel, sondern um soziales Verhalten. Tauschringe tragen zur Bildung persönlicher Beziehungen bei, was als soziales Kapital bezeichnet werden kann. Bei größeren Gruppen, findet eine Sozialisierung der Teilnehmer statt, um einen problemlosen Ablauf und Stabilität garantieren zu können. Dies erfolgt durch eine Sozialkontrolle, die auf ungeschriebenen Normen innerhalb des Netzwerkes beruht. Tauschringe funktionieren am besten, wenn die Teilnehmer untereinander bekannt sind. So sprechen sich schlecht ausgeführte Dienstleistungen oder Unfreundlichkeit sehr schnell herum und die Betroffenen werden informell ausgeschlossen, da keiner mehr von diesem Teilnehmer Leistungen in Anspruch nehmen möchte. Diese Sozialkontrolle ist bei einer Gruppengröße von maximal 350 Teilnehmern erreicht (Manning

[11] In diesem Zusammenhang wird die ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit verstanden.

2004, S. 117-129). Bei Tauschringen wird die vertragliche Absicherung durch die strukturelle Beteiligung ersetzt, womit das Opportunismuspotenzial sehr gering ist. Die Art der Tauschbeziehungen entscheiden über den langfristigen Erfolg eines Tauschrings (vgl. Hinz/Wagner 2006, S. 15). Eine Studie der Universität Lüneburg zeigt im Zusammenhang mit Share Economy (siehe auch Kapitel 2.5.5 [B. Grundlagen]), unter welchen Bedingungen anderen Menschen vertraut wird. Eine wichtige Voraussetzung für Sozialkapital und Sozialkontrolle ist generelles Vertrauen gegenüber anderen Menschen, welches im unterschiedlichen Maß unter den Befragten aus Deutschland vorhanden ist. Rund 51 Prozent der Befragten gibt an, dass man fremden Menschen vertrauen kann, jedoch 62 Prozent begegnen anderen Menschen mit großer Vorsicht. Es wird von 58 Prozent der Menschen anderen vertraut, wenn diese von anderen als vertrauenswürdig eingeschätzt werden. Von rund 15 Prozent wird Menschen aufgrund von Informationen aus dem Internet Vertrauen geschenkt. Wird online mehr geteilter Konsum betrieben, steigt auch das Vertrauen in Online-Informationen und Reputationssystemen im Internet (vgl. Heinrichs/Grunenberg 2012, S. 16f.).

Der effiziente Einsatz von Sachkapital wird in Tauschringen durch die zentrale Erfassung von Angebot und Nachfrage ermöglicht. Der Tausch von speziellen Leistungen senkt die Informationskosten und die Sozialkontrolle ersetzt hohe Kontrollkosten. Für Schwarzarbeit ist ein Tauschring nicht geeignet, da die Verbreitung des Angebots eine sehr hohe Entdeckungswahrscheinlichkeit aufweist. Es werden einfache Dienstleistungen angeboten, welche weder am offiziellen noch am Schwarzmarkt erhältlich und sehr von persönlichen Motiven geprägt sind (vgl. Meier 2001, S. 209ff.).

In Tauschringen wird versucht, Komplexität durch persönlich überschaubare Leistungen zu reduzieren und Transparenz herzustellen. Systeme funktionieren meist, wenn soziale Beziehungen wertvoll erscheinen und der Leistungsvergleich zum Markt teilweise vernachlässigt wird. In den Systemen muss ein Anreiz zum Handeln gegeben sein, welcher sich auf dem normalen Markt nicht entwickelt hat oder nicht vorhanden ist, oder aber ein Zusatznutzen wie beispielsweise das Entstehen sozialer Kontakte. Birger Priddat (vgl. Priddat 2003, S. 138-144) spricht vom geldlosen Geld, welches kommunikatives Geld ist, in dem Arbeit und deren Anbahnung sowie soziale Kontakte zusammenfließen. Verrechnungsgeld in Tauschringen ist netzwerkabhängig und

nicht netzwerkunabhängig, wie z.B. Zentralbankgeld. Verwendete Guthaben in Tauschringnetzwerken haben den Vorteil, dass Leistungen angeboten werden, welche nur im exklusiven Netzwerk zu beziehen sind. Durch den Wert des Netzwerks werden die eventuell größeren finanziellen Vorteile der Zentralbankgeldverwendung kompensiert. Innerhalb des Netzwerkes werden Reziprozitätsversprechen und -erwartungen organisiert (siehe dazu Kapitel 2.8 [B. Grundlagen]).

Bei Tauschringen wird Geld bei der Nachfrage geschaffen, ohne dass es vorher im Besitz des Käufers ist, wenn dieser sich innerhalb eines begrenzten Kontenrahmens befindet. Die Wertaufbewahrungsfunktion ist beschränkt, da die Bilanzsumme der Verrechnungsstelle immer Null ist und im Gegenzug ein anderes Mitglied in die Verschuldung zwingt. Jeder gehortete Habenstand blockiert Geschäftstransaktionen und den Austausch was bei einem beschränkten Güter- und Dienstleistungsangebot notwendigerweise zum Zusammenbruch des Systems führt. Anbieter mit Sollständen würden merken, dass keine Nachfrage besteht und die Inhaber von Guthaben die Verrechnungseinheiten als Wertspeicher benutzen ohne die Absicht Güter- und Dienstleistungen nachzufragen. Deflation[12] tritt ein und steht dem Funktionsprinzip des schnellen Zirkulierens des Komplementärgeldes entgegen. Freigeld[13] kann zur Zirkulationsgeschwindigkeit verwendet werden. Die Bedeutung für die Teilnehmer ist aber nicht eindeutig geklärt. Vielmehr scheint der Gemeinsinn, die Wertschätzung der sonst nicht angebotenen Dienste und die ethische Motivation im Vordergrund zu stehen. Meist werden von den Teilnehmern die eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten als unzureichend eingeschätzt, um diese als Dienstleistung anbieten zu können, da diese keine marktüblichen Dienstleistungen oder Ware darstellen. Im Tauschring können nicht marktfähige Güter angeboten und in einem (semi-kommerziellen) Tausch gehandelt werden, wobei die Gruppengrößen auf die Vertrauensverhältnisse Einfluss nehmen. Die größte Anzahl der Teilnehmer spiegelt den Durchschnitt der Bevölkerung wieder, wobei Arbeitslose unterrepräsentiert sind, da diese ihre finan-

[12] Deflation bezeichnet einen Rückgang des Preisniveaus (vgl. Anderegg 2007, S. 151). Es kann eine Benachteiligung des Schuldners eintreten, wenn dessen Angebot keine ausreichende Nachfrage gegenübersteht.

[13] Freigeld ist ein Konzept von Silvio Gesell mit der Absicht den Geldumlauf zu beschleunigen, indem das Geld mit einem Abwertungsmechanismus versehen wird (vgl. Walker 1949, S. 183).

ziellen Ansprüche und Grundbedürfnisse nicht über solche Systeme decken können. Die Teilnahme und der Informationsfluss werden durch Mundpropaganda innerhalb der Netzwerke erzeugt (vgl. Peacock 2003, S. 100-118).

4.2.2. Entwicklung von Tauschringen

Im deutschsprachigen Raum sind Tauschringe erstmals in den 80er Jahren in der Schweiz entstanden. Zurzeit gibt es Tauschkreise in fast allen Bundesländern Österreichs. Der Größte ist aktuell der Talente Tauschkreis Vorarlberg (vgl. Spielbichler 2008, S. 14). Eine offizielle Zahl an Tauschringen in Deutschland gibt es nicht. Aufgrund von Adresslisten lassen sich über 400 nicht gewerbliche Tauschringe in Deutschland recherchieren. Tauschringe kommen in Ballungsgebieten häufig vor. Einer Annahme zufolge sind rund 31.000 Personen in Tauschringen mit einer Leistung von jeweils rund 2 Stunden (mit 20 Euro pro Stunde bewertet) pro Monat und einer Wertschöpfung von umgerechnet rund 15. Mio. Euro pro Jahr organisiert (vgl. Rösl 2005, S. 187f.). Kaum Einfluss auf Neugründungen in den letzten Jahren hatte die Entwicklung des Internets. Der Einsatz neuer Medien unterstützt die Entwicklung und die Öffentlichkeitsarbeit von Tauschringen, jedoch sind dadurch keine zusätzlichen Neugründungen entstanden (vgl. Ring 2008, S. 68). In Deutschland vernetzen sich Tauschringe seit langem und ein Bundestreffen der Tauschringe wird bereits seit 1995 jährlich veranstaltet (vgl. Kleffmann 2000, S. 38).

Angesichts der Probleme auf kommunaler Ebene, z.B. im Hinblick des demographischen Wandels, führen neue Entwicklungen zu einer vermehrten Zusammenarbeit von öffentlichen Einrichtungen. In der Literatur wird hier eine neue Typologie von lokalen Geldern gesehen, in welche Angebote öffentlicher Einrichtungen miteinbezogen werden (vgl. Blanc 2011, S. 9). Ziel ist es, das ökologische und soziale Konsumverhalten zu fördern, wie auch beispielsweise ein Projekt in Rotterdam zeigt. In diesem können Bonuspunkte gesammelt werden (vgl. Joachain/Klopfert 2012, S. 157f.). Die Akzeptanz würde bei einer Begleichung von Steuern oder Abgaben zumindest auf lokaler Ebene gefördert werden (vgl. Zarlenga 2002, S. 660). Jedoch werden von österreichischen und deutschen Gemeinden oder Kommunen, welche als lokale Träger in Frage kommen, keine Steuern direkt von privaten Bürgern erhoben. Eine Mög-

lichkeit wäre, dass die Gemeinde sich ihre angebotenen Leistungen, wie Vermietung von Räumen oder Tätigkeiten bei Veranstaltungen, in der lokalen Verrechnungseinheit abgelten lässt. Fortschritte vollziehen sich zurzeit in Österreich in der Steiermark durch die Initiative der Landesregierung mit dem Zeit-Hilfs-Netz. Ziel ist es, die Nachbarschaftshilfe zu unterstützen und hilfesuchende und hilfsbereite Menschen zusammenzubringen. So kann der demographischen Entwicklung durch kostensparende Alternativen entgegengewirkt werden und die Lebensqualität in den Gemeinden gestärkt werden. Das Projekt ist in die Agenda 21[14] der Landesentwicklung Steiermark eingebunden und wird über eine Dachorganisation verwaltet (vgl. Land Steiermark 2013, o.S.). Für die Betreuung älterer Menschen können Tauschringe nur bedingt eingesetzt werden. Ein zukünftig erhöhter Bedarf an der Betreuung älterer Menschen kann durch Freiwilligenarbeit im sozialen Bereich nicht abgedeckt werden. Ein Abschwächen von Kostensteigerungen kann mit Tauschringen nur in dem Ausmaß erfolgreich sein, wie häusliche Betreuungsbedürfnisse den Zeitpunkt einer professionellen Hilfe hinauszögern können, wie unter anderem Erfahrungen aus Deutschland zeigen. Eine gesellschaftliche Aktivierung von Rentenbeziehern kann durch Tauschringe auf Zeitbasis erreicht werden (vgl. Oesch/Kuenzi 2008, S. 5f.).

4.2.3. Probleme von Tauschringen

Ein Tauschring bietet keine Einkommenspotenziale oder ökonomische Alternativen für den geregelten Arbeitsmarkt. Probleme bei Tauschringen liegen in der Knappheit des Angebots, sodass die gewünschte Dienstleistung möglicherweise nicht zur Verfügung steht. Diese Bedürfnisse müssen dann vom Markt mittels Landeswährung bezogen werden. Aus diesem Grund ist es unwahrscheinlich, dass Marktangebote durch Tauschringangebote substituiert werden können und eine Angebotssubstituierung, eventuell zu günstigeren Preisen, ist nur beschränkt möglich. Tauschringe und deren vollständige Entwicklung sind aus diesem Grund nur unter der Voraussetzung einer funktionierenden Marktwirtschaft, welche eine Angebotspalette ausgleichen kann, umsetzbar. Eine komplette Abkoppelung von der Wirtschaft kann nicht erfol-

[14]Die Agenda 21 ist ein Handlungsrahmen für nachhaltige und attraktive Lebensbedingungen im unmittelbaren Lebensraum (Gemeinde) für die Bürger. Dieses wurde 1992 bei der Konferenz der Vereinten Nationen in Rio von 180 Staaten als Leitbild formuliert.

gen. Preisrelationen beziehen sich meist auf die nationalen Währungen (vgl. Peacock 2003, S. 100-118).

Gefahren für den Bestand eines Tauschrings liegen in der Überschuldung. Besonders Schulden bei Austritt von Teilnehmern und eine starke Belastung des Verwaltungskontos können Probleme bereiten und belasten alle Teilnehmer. Die Höhe des Limits des Verwaltungskontos muss individuell beantwortet werden. Rückführungen können meist nur durch Teilnehmergebühren in der eigenen Verrechnungseinheit getätigt werden (vgl. Kargl 2010, S. 1f.).

4.2.4. Exkurs: Seniorengenossenschaften

Seniorengenossenschaften sind eine Sonderform der Tauschringe und unterscheiden sich in der Zielsetzung. Bei Tauschringen sollen die Verrechnungseinheiten möglichst schnell wieder in Umlauf gebracht und nicht gehortet werden. Sparen über einen längeren Zeitraum soll verhindert werden. In Seniorengenossenschaften wird dieses Prinzip umgekehrt. In aktiven Zeiten sollen Leistungen eingebracht und in Zeitstunden angespart werden, welche im Bedarfsfall und zu Hilfestellungen im Alter eingesetzt werden. Das Guthaben ist ähnlich einer Geldrente, jedoch auf Basis von Zeit (Zeitrente), welche nicht laufend, sondern nur im Bedarfsfall eingesetzt wird. Es ist durch die Zeitbemessung kein Währungs- oder Preisverfall möglich und die Wertbeständigkeit wird als Vorteil gesehen (vgl. Kleffmann 2000, Kapitel 7, S. 1f.). Die Seniorengenossenschaften wurden in dieser Arbeit nicht berücksichtigt.

4.2.5. Tauschring-Clearing

Tauschringe verschiedenster Art werden mittels einer Clearingstelle international verbunden, ohne miteinander zu konkurrieren. Dadurch wird den jeweiligen Tauschringmitgliedern die Möglichkeit gegeben auf ein breiteres Angebot zurückzugreifen, falls im jeweiligen Tauschring das gewünschte Angebot nicht vorhanden ist. Zusätzlich bietet dies den Mitgliedern die Möglichkeit, eigene, vielleicht spezielle Angebote, wie Übernachtungsleistungen einer größeren Teilnehmerzahl anzubieten (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 158ff.).

4.3. Online-Tauschbörse

Eine Online-Tauschbörse (Online-Tauschsystem) wird in dieser Arbeit als eine Kommunikationsplattform definiert, in der vom Anbieter die Möglichkeit einer Geschäftsanbahnung geboten wird, in welcher die Teilnehmer eigenverantwortlich als Anbieter und Nachfrager (C2C) auftreten. Es wird bei der Preisfindung Unterstützung gegeben und die Zahlungstransaktion wird in einer eigenen Verrechnungswährung durchgeführt.

4.3.1. Online-Tauschbörse als virtueller Marktplatz

Eine Tauschbörse ist eine Form von virtuellem „schwarzen Brett“, auf welchem die Akteure Angebote und Gesuche inserieren und mit Transaktionspartnern in Kontakt treten können. Es ist technisch möglich geworden, Marktplätze und Marktprozesse von einem geografischen Ort zu entkoppeln und auf einer Kommunikationsplattform einen elektronischen Marktplatz zu schaffen. Auf diesem elektronischen Marktplatz treffen Anbieter von Produkten oder Dienstleistungen auf potenzielle Nachfrager, wo komplexere Geschäftsformen mit direkten sozialen Interaktionsmöglichkeiten wie Auktionen oder Agententechnologie möglich sind (vgl. Florian 2000, S. 7).

4.3.2. Aktuelle Entwicklungen im Social Network

Social Networks bilden gesellschaftliche Strukturen ab und sind aus diesem Grund dafür geeignet die Teilnehmer durch eigene Verrechnungssysteme stärker zu vernetzen und den Waren- und Dienstleistungsaustausch zu fördern. Der monetäre Aspekt steht bei den Teilnehmern bedingt im Vordergrund und ist für eine erfolgreiche Umsetzung eventuell gar nicht notwendig. Es ist noch offen, wie ein soziales Währungssystem, z.B. auf Facebook, aussehen könnte und welche Wertschöpfung damit erreicht werden kann. Facebook arbeitet aktuell in ersten Teil-Communities an einer Web-Währung, mit welcher die Teilnehmer sich gegenseitig Respekt erweisen können. Die Verrechnungseinheit muss gekauft, geschenkt oder verdient werden (vgl. Krisch 2009, o.S.). Die Facebook-Währung „Credits“ könnte für externe Programmierer bei der Vermarktung von Apps eine Einnahmequelle darstellen, indem diese ihre Leistung auf der Online-Plattform weltweit vertreiben könnten. Durch die Nutzung der

Online-Währung hätte Facebook auch eine gemeinsame internationale Währung für alle Teilnehmer, welche als Universalwährung bezeichnet werden kann. Für Facebook könnte das eine zusätzliche Einnahmenquelle bei der Vermarktung der Plattform darstellen (vgl. Semmelroch 2013, o.S.)

4.3.3. Exkurs: Bitcoin als Komplementärgeld

Die Schaffung von Bitcoin erfolgt technisch sehr aufwendig und ist abhängig von Rechenleistungen dezentraler Computer. Die Schaffung erfolgt ohne zentrale Kontrollinstanz und es gibt keinen physischen Speicher, von denen aus die Verrechnungseinheiten transportiert werden könnten. Eine Übertragung von einem Computer zu einem anderen ist nur mittels Überweisung unter Anwendung von Schlüsselpaaren möglich. Durch Aufsicht technisch aufwendiger Sicherheitsmaßnahmen und durch das Erbringen eines Arbeitsbeweises werden als Belohnung neue Bitcoins geschaffen. Dies ist auch der einzige Weg Bitcoins zu generieren. Die Rate der Schaffung von Verrechnungseinheiten sinkt im Zeitverlauf (mit fortlaufender Zeit steigen die Rechenzeitanforderungen), sodass zu einem bestimmten Zeitpunkt eine maximale Menge an Verrechnungseinheiten vorhanden ist. Eine Verbuchung von Bruchteilen von Bitcoins ist möglich. Bitcoins können zu anderen Währungen (US-Dollar) gehandelt werden und weisen einen sehr schwankenden Wechselkurs auf. Von über 700 Stellen werden für Beratungsleistungen, den Erwerb von Edelmetallen und den Kauf von Blumen oder Kleidung, vor allem aber bei Angeboten von IT-Dienstleistungen Bitcoins akzeptiert. Die Marktkapitalisierung liegt bei rund 45 Millionen Dollar und das tägliche Überweisungsvolumen liegt bei etwa 700.000 US-Dollar. Eine wissenschaftliche Begleitung durch Beiträge findet speziell im Bereich der Informatik statt. Aspekte sind vorwiegend die günstigen Transaktionskosten, keine Risikokosten, da der Besitzer das Verlustrisiko trägt, Anonymität und die dezentrale Abwicklung. Durch die dezentrale Abwicklung ist es keinem Dritten möglich, Zahlungsflüsse zu verhindern oder zu blockieren. Bei größeren Übertragungen muss mit einer Wartezeit gerechnet werden, da mehrere Bestätigungen angefordert werden müssen, was die Transaktionsdauer verlängert, aber im Minutenbereich bleibt. Bitcoins sind zum Einsatz als Tausch- und Zahlungsmittel geeignet. In Shops, in denen Bitcoins angenommen werden, werden die Preise in einer Landeswährung angegeben, um eine Vergleich-

barkeit herstellen zu können. Wird bei Tauschbörsen diese Gutschrift von anderen Teilnehmern akzeptiert, ist ein Umtausch in eine Landeswährung möglich. Ein zugeschriebener monetärer Wert (z.B. in Euro) kann repräsentiert werden. Bitcoins stellen juristisch gesehen kein E-Geld dar, da keine Forderung gegenüber einem Emittenten besteht. In Deutschland wurden von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in Konsultation mit der Bundesbank und dem Bundesministerium für Finanzen Bitcoins als Recheneinheit eingestuft (gemäß § 1 Abs.11 Satz 1 KWG) und gelten dadurch als Finanzinstrument (im Sinne des § 1 Abs. 1 bis 3 und 17 KWG sowie des § 2 Abs.1 und 6 KWG) und benötigen aus diesem Grund eine Erlaubnis der BaFin nach § 32 Abs. 1 KWG (vgl. Sorge/Krohn-Grimberghe 2012, S. 479-484). Bitcoins stellen eine reines Komplementärgeld und kein Tauschsystem in der Definition dieser Arbeit dar und werden im empirischen Teil dieser Arbeit nicht berücksichtigt.

4.4. Barterring

Ein Barterring (auch Barter-Club, Barter-Organisation, gewerblicher Tauschring oder Barter Exchange genannt) wird durch eine Übereinkunft von Unternehmen gebildet, nach der die Abrechnung über Verrechnungskonten erfolgt. Im Barterring werden Kompensationsgeschäfte getätigt und mittels bargeldlosen Leistungsaustauschs durchgeführt. Barterringe kommen eher im Inland vor, da der Koordinationsaufwand im Außenhandel als zu hoch eingestuft wird. Im Außenhandel werden zudem meist andere Begriffe für die Geschäfte verwendet, wobei die Abwicklungstechniken maßgeblich sind (vgl. Overländer 1999, S. 10-13). Kommt ein Tauschgeschäft von Gütern oder Dienstleistungen ohne jegliche Verrechnungseinheiten im direkten Austausch zustande, spricht man von einem Bartergeschäft. Voraussetzung dafür ist, dass die beiden beteiligten Parteien etwas besitzen, was der jeweils andere will und ebenso auf beiden Seiten die passenden Bedürfnisse und Ressourcen vorhanden sind (vgl. Lietaer 2002, S. 281f.). Das Grundschema von Barterringen ist den nicht kommerzieller Tauschringe ähnlich (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 7f.).

Bei den verrechneten Einheiten wird bei Barterringen von `Verrechnungsforderungen´ gesprochen. Statt dem gesetzlichen Zahlungsmittel wird ein privates Zahlungsmittel verwendet. Eine Verrechnungsforderung entsteht, wenn ein Teilnehmer ge-

genüber einem anderen Teilnehmer in Vorleistung tritt und ein Guthaben bei der zentralen Stelle erhält. Das Verrechnungskonto des Leistungsnehmers wird in der gleichen Höhe belastet. Die Teilnehmer verpflichten sich innerhalb eines Zeitraums die Verrechnungsforderungen wieder auszugleichen. Guthaben können bei allen Teilnehmern eingelöst werden. Voraussetzung ist, dass genügend Akzeptanten vorhanden sind, damit ein Tausch unter den Teilnehmern möglich wird. Die Verrechnungseinheiten können nur innerhalb des geschlossenen Netzwerks eingesetzt werden. Ökonomisch betrachtet sind Verrechnungsforderungen innerhalb der Teilnehmer als Buchgeld zu sehen. Die Teilnahme an einem Barterring ist nur Unternehmen möglich. Unternehmen betrachten die Teilnahme als eine Finanzierung von Tauschgeschäften, sind aber nicht direkt an einen Tauschpartner gebunden. Die Bewertung der Leistungen erfolgt in Anbindung an die Landeswährung. Eine Umwandlung der Guthaben in die Landeswährung ist nicht vorgesehen (vgl. Rösl 2005, S. 187f.).

4.4.1. Die Barterorganisation

Primäre Aufgabe der Barterring-Organisation ist die Vermittlung und Verrechnung von Geschäften zwischen Teilnehmerfirmen. Das Sammeln von Daten über die Teilnehmer, die Aufbereitung und zur Verfügungstellung von Informationen für das Netzwerk sowie die individuelle Beratung der Teilnehmer sind Aufgaben der Zentrale. Zur Erweiterung des Kreises der Teilnehmerfirmen und zur Erhöhung von deren Transaktionsalternativen sind Akquisetätigkeiten notwendig (vgl. Schneider 1995, S. 46). Ziel ist es, den Leistungsaustausch zwischen den angeschlossenen Unternehmen zu organisieren und diesen Beschaffungs-, Absatz- und Finanzierungsmöglichkeiten einzuräumen. Eine Tauschzentrale übernimmt dabei die Rolle eines Vermittlers multilateraler Ringtauschgeschäfte und verrechnet die entstehenden Forderungen und Verbindlichkeiten. Tauschobjekte sind Realgüter aller Art, sowohl aus dem Waren- als auch aus dem Dienstleistungssektor (vgl. Schneider et al. 2007, S. 109).

In der Zentrale wird für jeden Teilnehmer ein Verrechungskonto geführt. Die Kontoüberziehung ist bis zu einem gemeinsamen oder individuellen Limit möglich und die Teilnehmer mit Positivguthaben treten als Kreditgeber auf. Eine zeitliche Frist zum Ausgleich von Negativsalden durch Transaktionen kann vorgegeben werden. Mit den

Verrechnungseinheiten können Waren und Dienstleistungen innerhalb der Teilnehmergruppe erworben werden. Guthaben und Überziehungen werden nicht verzinst, in einzelnen Fällen wird ein Negativzins für Guthaben verwendet, der `Geldhalteprämie´ oder `Umlaufsicherungsgebühr´ genannt wird. Die Guthaben sind nicht konvertierbar und das System ist geschlossen. Die Verrechungsbelege oder Schecks werden entweder in der Zentrale verbucht oder die Transaktionen werden von den Teilnehmern online selbst durchgeführt. Haupteinnahmequellen sind jährliche Teilnehmergebühren oder Transaktions- bzw. Vermittlungsgebühren von Käufern, Verkäufern oder beiden. Die Gebühr wird meist in der Landeswährung bezahlt. Oftmals gibt es einen Fond bzw. Sicherungsguthaben um Risikofälle abzudecken. Die Zentrale stellt Informationen über Angebot und Nachfrage mittels Mitgliederzeitschrift oder elektronisch zur Verfügung. Eine aktive Geschäftsvermittlung zwischen den Teilnehmern kann betrieben werden. Die Zentrale kann selbst ebenfalls als Teilnehmer bzw. Nachfrager auftreten und Angebote von den Systemen in Anspruch nehmen (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 7f.), aber nur in seltenen Fällen geschieht. Die Hauptfunktion des Anbieters ist es als Broker Transaktionen durchzuführen und Verkaufsunterstützung zu leisten. Die Teilnehmer reichen von Kleinstunternehmern bis zu Großkonzernen, wobei Transaktionen in jeder Größenordnung durchgeführt werden. Üblicherweise werden Routinegeschäfte getätigt, welche zwischen 50 und 1.000 US-Dollar liegen, und zwar mit einem typischen durchschnittlichen Kontostand in der Bandbreite von rund 2.000 bis 3.000 US-Dollar (vgl. Overländer 1999, S. 24f.).

Weltweit gibt es geschätzt rund 700 Barterunternehmen, davon rund 450 in den USA. Die Anzahl der teilnehmenden Firmen liegt bei ca. 600.000 und laut der amerikanischen Steuerbehörde IRS wurden im Jahr 2000 an die 250.000 Transaktionen mit einem Volumen von knapp 600 Mio. USD durchgeführt, was einem Durchschnittswert von rund 2.400 USD pro Transaktion entspricht. Die faktischen Volumina werden in der Praxis viel höher liegen, da nur Barterunternehmen mit mehr als 50 Transaktionen pro Jahr registriert werden. Die Teilnehmer sind hauptsächlich kleine und mittlere Unternehmen (KMU), welche regional, national oder in Verbundsystemen agieren. In Deutschland gibt es nur eine geringe Zahl an Barterunternehmen, über die keine empirischen Daten vorliegen (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 8f.).

Unternehmen versprechen sich von einer Teilnahme den möglichen Club-Effekt, in

welchem die gegenseitige Förderung sowie Kundenbindung im Vordergrund stehen. Zusätzlich können Ziele wie Liquiditätseinsparungen, zinsfreie Überziehungen oder die Gewinnung neuer Geschäftspartner auf Märkten im Barter-Pool erreicht werden. Überproduktionen können in einem anderen Marktsegment ohne Preisreduzierung Absatz finden und die geringe Liquidität führt zu einer Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit wie auch der Umsatzsteigerung (Gresham´sche Gesetze[15]). Der Abbau von Leerkapazitäten von Betten, Flugsitzplätzen, Kinositzen, Restaurants, Inseraten oder freiberuflichen Leistungen ist so möglich. Interessant ist die Teilnahme unter anderem für Gewerbetreibende mit hohen Fixkosten und geringen Grenzkosten[16]. Der Zuwachs von Angebot und Nachfrage bewirkt einen entsprechenden Umsatz und ersetzt nicht die bisher getätigten Geschäfte. Es erfolgt ein Kaufen mit Umsatzrückfluss durch ein geschlossenes Kreislaufprinzip (vgl. Hardraht/Godschalk 2004, S. 9f.).

4.4.2. Probleme von Barterringen

Für das Funktionieren eines Barterringes ist es notwendig die Verrechnungsguthaben so rasch als möglich wieder in Form von Nachfragen auszugeben. Viele Unternehmen, besonders im Baugewerbe oder im Großhandel, haben Schwierigkeiten die Guthabenstände wieder in eine Nachfrage umzuwandeln. Ein geringes Problem gibt es im Bereich von Dienstleistungsunternehmen. Das adäquate Einkaufen erweist sich schwieriger als das Verkaufen. Eine große Teilnehmerzahl und die damit zusammenhängende Diversifikation des Angebots ist Grundvoraussetzung, um ein Matching von Angebot und Nachfrage durchführen zu können, so dass Salden der Teilnehmer wieder ausgeglichen werden können. Ein großes Problem stellen zusätzlich Inaktivität, Uninformiertheit und Unflexibilität der Teilnehmer dar. Weiters ist die Gefahr gegeben, dass Teilnehmer ihre individuellen Ziele und Erwartungshaltungen

[15] Nach Gresham (1519-1579) wird das unsichere „schlechtere“ Geld zuerst wieder als Transaktionsmittel verwendet und das gute Geld zur Wertaufbewahrung verwendet. Dieses Phänomen kann durch den schnelleren Umlauf zum Anstieg von Preisen führen (vgl. Anderegg 2007, S. 151).

[16] Grenzkosten bezeichnen Kosten, welche für die Produktion einer zusätzlichen Einheit entstehen. Ist die Wertschöpfung höher als die Grenzkosten, erscheint der Einsatz von Komplementärgeldern aus Sicht der Betriebswirtschaft sinnvoll. Je geringer die Grenzkosten für Waren oder Dienstleistungen sind, desto größer ist der Vorteil der Komplementärgelder (vgl. Lekic-Aichholzer 2013, S. 41).

nach einer gewissen Zeit nicht erreichen. Dies geschieht, wenn es nicht gelingt Geschäftskontakte zu knüpfen, Einsparungen bei Kosten und Zeit bei der Gewinnung neuer Lieferanten oder Abnehmer zu erreichen oder wenn kein angemessener Überblick über den Markt möglich ist. In diesen Fällen erscheint eine Teilnahme unrentabel. Als Ergebnis fokussieren sich Barterorganisationen meist auf auf kleine Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor des Handels oder des Handwerks. Vorteile bieten Dienstleistungen, welche branchenübergreifend angeboten werden können, wie z.B. EDV-Leistungen oder Bürobedarf (vgl. Schneider 1995, S. 187-196).

Teilnehmer sollten nur rund 5 Prozent ihres Gesamtumsatzes über einen Barterring realisieren. Einkaufen im Barterring ist schwieriger als Verkaufen und kann zusätzliche Kosten verursachen, welche gelegentlich zu höheren Preisen führen könnten. Kostennachteile können mittels Markttransparenz und Datenbanken wieder reduziert werden. Von der Informationsvermittlung profitieren fast ausschließlich nur potenzielle Käufer. Die Überlebens- und Funktionsfähigkeit ist davon abhängig, ob im Aufbau einer Barterringorganisation genügend Teilnehmer gewonnen werden und Matching-Probleme, hohe Transaktionskosten, Anonymität und Vertrauensprobleme bewältigt werden können (vgl. Schneider 1995, S. 220-223).

Geschäfte werden meist nicht vollständig in der Verrechnungseinheit der Barterorganisation abgewickelt, sondern nur ein Teil des Gesamtgeschäfts. Die Relation zwischen dem Wert der Lieferung und der Gegenleistung in der Verrechnungswährung wird in Anlehnung an Bieber (1989, S. 12f.) als `Kompensationsquote´ oder `Tauschquote´ bezeichnet. Die Differenz wird in der Landeswährung verrechnet.

Ein großer Vertreter eines Barterrings in der Schweiz ist die WIR-Bank, welche ursprünglich 1934 als Genossenschaft gegründet wurde und nur Klein- und Mittelunternehmen zugänglich war. Seit dem Jahr 2000 ist diese auch Privatkunden zugänglich. Sie besitzt mittlerweile eine Banklizenz und die aktuelle Bilanzsumme beläuft sich auf rund 4 Milliarden Schweizer Franken (vgl. WIR Bank 2013, o.S.). Aufgrund dieser andersartigen Struktur wird die WIR Bank in dieser Arbeit nicht behandelt.

4.5. Regionalgeld

Regionalgelder sind eine Sonderform von Komplementärgeldern. Derzeit gibt es kein intaktes Regionalgeld, welches auf breiter Basis funktioniert (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 68). Eine Region wird als geographisches Gebiet definiert, wobei die Dichte der Besiedelung und natürliche Grenzen und das Identifikationsbewusstsein der Menschen von Bedeutung sind. Ziel von Regionalgeldern ist es, bisher auf regionaler Ebene brachliegende Ressourcen zu nutzen und Bedürfnisse zu stillen. Dies soll auf einem breiteren Anwendungsgebiet als dem der Lokalwährungen, die für die Tauschringe maßgeblich sind, geschehen. Tauschringe wünschen meist ein lokales Identitätsbewusstsein und eine Gruppe zählt kaum mehr als tausend Teilnehmer. Regionale Gelder haben den Anspruch einen sozioökonomischen Einfluss auf regionale Zahlungstransaktionen zu nehmen. Ziel ist es nicht, die Region abzugrenzen oder unabhängig zu machen, sondern einen Informationsraum zu schaffen, wo Menschen und Ökosysteme miteinander verbunden werden, regionalspezifische Probleme gelöst werden und der Handlungsspielraum erweitert wird. Das Potenzial von regionalen Austauschvorgängen liegt bei rund 30 Prozent (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 77-80). Einer Schätzung zufolge liegt das Selbstversorgungspotenzial einer Region mit einer halben bis einer Million Einwohnern bei rund 50 Prozent wie auch Beispiele aus der Schweiz zeigen (vgl. Gelleri 2006, S. 3). Ein neutrales, regionales Zahlungsmittel das nach demokratischen Regeln verwendet wird, soll zur Bildung regionaler Kreisläufe entstehen. Außerdem sollen Zinsen und Zinseszinseffekte ausgeschlossen werden. Eine stabile wirtschaftliche Entwicklung ohne Wachstumszwang und unter Berücksichtigung ökologischer Nachhaltigkeit soll zu mehr Ressourceneffizienz führen. Geringere Transportwege führen zu regionalen Wohlstandsgewinnen, wodurch zusätzliche regionale Kompetenzpotenziale ermöglicht würden. Im Wettbewerb um das beste Zahlungsmittel muss sich das Regionalgeld behaupten, so dass ein höherer Lebensstandard durch Ressourceneffizienz erreicht werden kann (vgl. Gelleri 2008, S. 174ff.). Kriterien für Regionalgelder sind, dass diese gemeinnützig organisiert werden können, transparent für die Nutzer sind, demokratisch kontrolliert werden können, nachhaltig finanziert und umlaufgesichert sind sowie für alle Teilnehmer einen Nutzen darstellen sollten (vgl. Kennedy/Lietaer 2004, S. 127). Regionalgelder versuchen nicht nur Unternehmen als Teilnehmer zu gewinnen, sondern auch private Haushalte einzubeziehen (vgl. Rösl 2005, S. 187f.).

4.5.1. Entwicklung von Regionalgeldern

Der größte Teil der Regionalgelder in Deutschland ist Mitglied im Regionalnetzwerk (Regiogeld e.V.) und an die Wertestandards und Qualitätskriterien wie Gemeinwohlorientierung, direktdemokratische Entscheidungsprozesse sowie Transparenz und Publizität wirtschaftlicher Daten gebunden (vgl. Godschalk 2008, S. 196). Der Erfolg eines Regionalgeldes ist abhängig vom Umfang der Nutzung. Eine wirtschaftliche Relevanz von Regionalgeld wird in Umsatzvolumen zum Euro gemessen. Eine messbare Zielvorstellung, z.B. in Prozent des regionalen Handelsvolumens, wurde bisher noch nicht benannt. Regionalgelder werden vorwiegend von Endverbrauchern als Zahlungsmittel für Waren und Dienstleistungen genutzt. Eine Verbreiterung auf Zahlungstransaktionen in den Bereichen von Mieten, Löhnen und Gehältern, Steuern, kommunalen Leistungen und staatlichen Transferleistungen ist trotz rechtlicher Hindernisse nicht ausgeschlossen (vgl. Godschalk 2008, S. 200).

4.5.2. Probleme bei Regionalgeldern

Beim Regionalgeld lassen sich Nachteile nicht vermeiden. Eine eingeschränkte Angebotspalette und mangelnde Akzeptanz führen zu höherem Informationsaufwand. Der Umgang mit zwei Zahlungsmitteln parallel erfordert eine zweite Kassenhaltung bei gleichen Preisen, wenn das Regionalgeld 1:1 im Verhältnis mit der Landeswährung steht. Wird ein Wechselkurs verwendet, müssen Preise verschieden ausgezeichnet werden. Durch Anreize wie Rabatte sollten Käufer animiert werden, mit dem Regionalgeld zu bezahlen. Um den Rücktausch zu verhindern wird meist ein Abschlag verrechnet. Für eine Verbreitung sind weitere Anreize für Geschäfte, wie erwartete zusätzliche Umsätze oder Werbemöglichkeiten, notwendig (vgl. Creutz 2005, S. 31).

In strukturschwachen peripheren Regionen bzw. solchen mit hohem Exportanteil können nur sehr schwer örtliche Wirtschaftskreisläufe gebildet werden. Es müssen zumindest zu Beginn kleinere Wirtschaftseinheiten gebildet werden, um die regionalen Bedürfnisse abdecken zu können. Nach gegenwärtigen finanzwirtschaftlichen und demographischen Annahmen ist dies sehr schwer umsetzbar. Spezielle Entwicklungs- oder Förderprogramme wären dazu notwendig. Die Entwicklung von einer

industriellen Fertigung wieder hin zu einer ausdifferenzierten regionalen Produktionstechnologie und einem entsprechenden Dienstleistungsangebot kann durch Regionalgeld als Entscheidungsstruktur nur schwer geändert werden. Dazu müsste eine politische Entscheidung getroffen werden. Die größte Herausforderung ist es, das Vertrauen der regionalen Bevölkerung zu gewinnen, um eine breite Akzeptanz zu erlangen (vgl. Bode 2004, S. 128f.). Marketingmaßnahmen sowie die technische Konstruktion und die problemlose Abwicklung müssen vorausgesetzt werden, um das notwendige Vertrauen jedes Individuums zu gewinnen. Weiters ist die Entscheidung ein zusätzliches Zahlungsmittel zur Landeswährung zu verwenden, von der Stabilität und der praktischen Handhabbarkeit für den Nutzer abhängig. Zusätzlich muss berücksichtigt werden, dass regionale Produkte von Kunden gekauft werden, wofür möglicherweise auf qualitativ hochwertigere oder günstigere Güter und Dienstleistungen verzichtet werden muss, so dass Angebote nur teilweise genutzt werden. Schließlich ist zu bedenken, dass nicht jede Region die notwendigen Möglichkeiten vorweisen kann (vgl. Jebens 2008, S. 27f.).

Regionalgelder als lokale Gelder sind in Hinsicht auf die Erfüllung der traditionellen Geldfunktionen (Tauschmittel, Recheneinheit und Wertaufbewahrungsmittel) dem Euro unterlegen. Als Währungssubstitution lassen sich Regionalgelder nicht begründen (vgl. Rösl 2006, S. 5). Verwenden Regionalgelder eine Verrechnung mittels Papiergeld liegt der Vorteil darin, dass es rasch, preiswert und ohne aufwendige Infrastruktur verrechnet werden kann und dem Nutzer die Handhabung nicht mehr erklärt werden muss. Nachteile sind die mangelnde Eignung von Papiergeld für größere Summen, was für Unternehmen nachteilig ist, da der bargeldlose Zahlungsverkehr praktikabler und effizienter ist (vgl. Godschalk 2008, S. 201f.).

C. EMPIRIE

1. Untersuchungsziel der qualitativen Forschung

Für die Forschung wurde ein qualitatives Forschungsdesign verwendet. Forschungsobjekte sind Tauschringe, Online-Tauschbörsen, Barterringe und Regionalgelder mit eigener Verrechnungseinheit ohne eine Ein- bzw. Umtauschmöglichkeit zum Euro aus Österreich und Deutschland. Inhalt der Studie ist die Analyse der verschiedenen Konzepte in den Bereichen Allgemeine Kontextfragen, Geldwirtschaft und Organisation des Verrechnungssystems. Die international durchgeführte, qualitative empirische Untersuchung liefert Ergebnisse über die Funktionsweise sowie Perspektiven leistungsgedeckter Tauschsysteme. Dabei werden individuelles Faktenwissen und Regelwissen, wie Normen in der Praxis der Organisationen, sowie die Funktions- und Wirkungsmechanismen erfragt. Ziel ist es, das implizite Wissen der Organisationen explizit darzustellen.

2. Aufbau der empirischen Forschung

Im folgenden Abschnitt werden die Begründung der Wahl der Forschungsmethode und des Untersuchungsgegenstandes, die Herstellung des Feldkontakts und das Untersuchungsumfeld detailliert erklärt.

2.1. Wahl der Forschungsmethode

Zur Informationsgewinnung wird eine empirische, explorative Forschung durchgeführt, da es sich hier für die Wissenschaft um ein relativ neues Thema handelt. Die Daten werden mittels persönlicher Experteninterviews unter Einsatz eines Interviewleitfadens bzw. strukturierten Fragebogens erhoben. Dadurch wird gewährleistet, dass die Antwortmöglichkeiten sehr weit reichen können aber zusätzlich vermieden, dass die Befragten in eine spezielle Richtung gelenkt werden. Das Forschungsdesign wird in folgender Tabelle zusammengefasst.

Forschungszutritt/Strategie	exploratives Experteninterview
Datenerhebungsmethode	Desk Research / persönlich
Datenerhebungsinstrument	strukturierter Fragebogen, offene Fragen
Anzahl der Interviews	18 Experteninterviews
Stichprobenauswahlverfahren	nicht-zufallsbasiert
Länder	Österreich, Deutschland

Tab. 5: Forschungsdesign

Quelle: eigene Darstellung

Für die Zielstellung einer qualitativen Untersuchung sind sowohl die Aspekte der tiefer greifenden, komplexen Informationen, als auch ökonomische Vergleiche, Veränderungen oder einfache Merkmalskonfigurationen von Interesse (vgl. Kallus 2010, S. 128). Es findet eine Vorauswahl der Fragen für die jeweiligen befragten Organisationen statt. In der Interviewdurchführung wird keine strikte Einhaltung des Fragebogens erzwungen, um sich den Interviewgegebenheiten besser anpassen zu können.

2.2. Auswahl des Untersuchungsgegenstands

Im folgenden Abschnitt werden Merkmale der Organisationen, das Untersuchungsumfeld, Auswahlkriterien für Tauschsysteme sowie die Abgrenzungen für Experten erläutert.

2.2.1. Merkmale leistungsgedeckter Tauschsystemorganisationen

In der Praxis können leistungsgedeckte Tauschsysteme unterschiedlich benannt werden. Sie werden meist als Komplementärgelder, Tauschringe, Tauschkreise, LETS, Time Dollar, Timebanks, Zeitbanken, Tauschbörsen, Barterringe, Regionalwährung, Regionalgeld etc. bezeichnet. Eine eindeutige Zuordnung oder Unterscheidung wurde bisher in der Literatur nicht vorgenommen. Die Merkmale treffen nicht in gleicher Weise auf alle Systeme zu und werden auch unterschiedlich gehandhabt.

Leistungsgedeckter Tauschsysteme können folgende Merkmale aufweisen:

- Gewährleistung von Tauschverhalten gegenüber Dritten
- Non-Profit-Organisation
- Leistungsdeckung der Verrechnungseinheit
- dezentrale Schaffung der Verrechnungseinheit
- Schaffung der Verrechnungseinheit in Echtzeit bei Leistungserstellung
- Kontenrahmen
- Zinsfreiheit
- Geldentwertung mit fortlaufender Zeit
- kein Kauf- bzw. Verkaufszwang
- Transparenz der Kontostände und Umsatzvolumen
- Unabhängigkeit von der jeweiligen Landeswährung
- ein Verrechnungssystem
- ein Bewertungssystem
- Anwendung in sozialen Netzwerken

2.2.2. Untersuchungsumfeld

Die Untersuchungsumfelder sind leistungsgedeckte Tauschsysteme. Der Untersuchungsgegenstand sind Tauschringe, Online-Tauschbörsen, Barterringe und Regionalgelder ohne eine Ein- bzw. Umtauschmöglichkeit zum Euro. Beim Untersuchungsgegenstand der Tauschringe werden außerdem mehrere Untersuchungsobjekte innerhalb der Kategorie unterschieden (siehe hierzu Abb. 14).

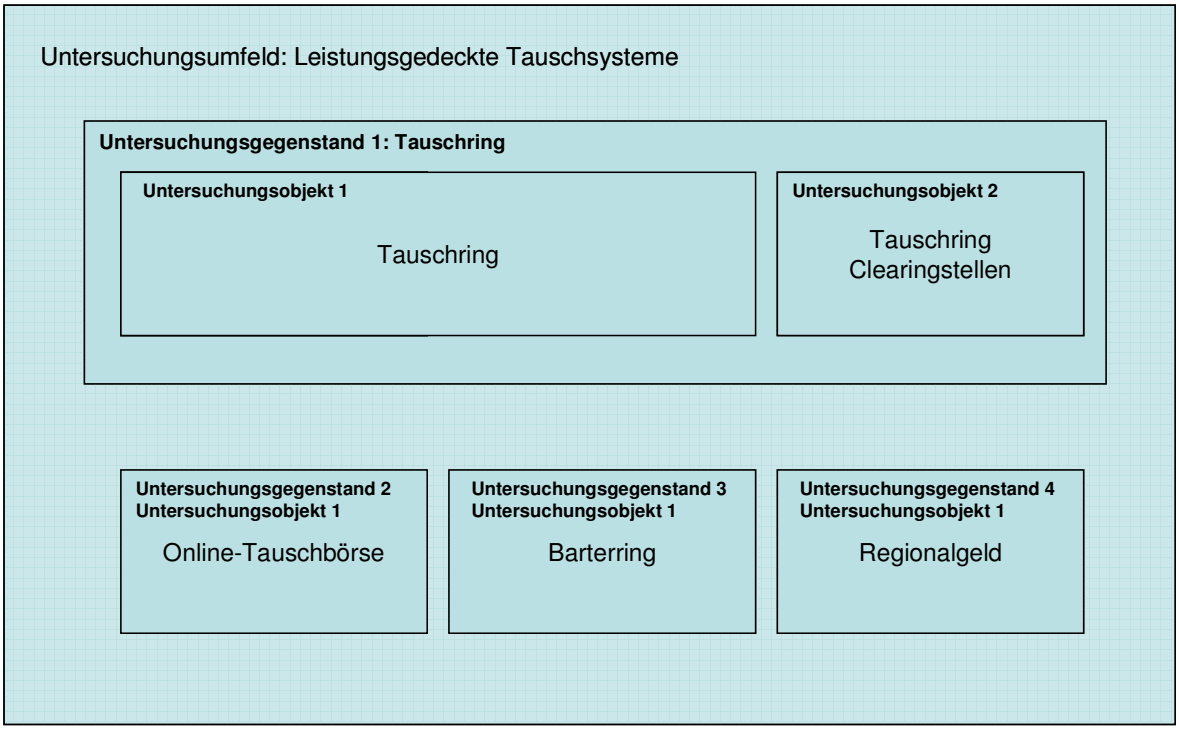

Abb. 14: Untersuchungsumfeld

Quelle: eigene Darstellung

2.2.3. Auswahl der Tauschsysteme

Um eine möglichst große Übersicht über die Organisationen zu erhalten, wurden vorab Informationen über die Homepages oder durch Berichte sowie über die Teilnahmebedingungen der Organisationen recherchiert. Dabei mussten die leistungsgedeckten Tauschsysteme zusätzlich folgenden Kriterien entsprechen, um als Untersuchungsgegenstand in die Zielgruppe aufgenommen zu werden:

- Organisationssitz: Österreich oder Deutschland
- Sprache der Organisationen: Deutsch oder Englisch
- besondere Merkmale, Eigenheiten der Organisation
- Heterogenität der Organisationen untereinander

Verrechnungseinheiten leistungsgedeckter Tauschsysteme basieren auf individuellen Grundlagen der Organisationen und sind die international am häufigsten eingesetzte

Geldform die nicht in die Landeswährung konvertierbar ist. Somit eignet sich der Untersuchungsgegenstand „leistungsgedeckte Tauschsysteme“ für die Untersuchung, da hier unabhängig von der Geld- und Kreditpolitik der Landeswährung neue Erkenntnisse gewonnen werden können. Aufgrund des wirtschaftlichen Hintergrunds, der kulturellen Nähe und der gemeinsamen Sprache liegt bei dieser Untersuchung der Fokus auf dem deutschsprachigen Raum. Leistungsgedeckte Tauschsysteme aus anderen Ländern, speziell japanische Tauschsysteme, werden wegen der kulturellen Unterschiede und differenten Funktionsweisen nicht berücksichtigt.

2.3. Auswahl der interviewten Organisationen

Aus dem selbst recherchierten Adressverzeichnis leistungsgedeckter Komplementärgelder in Österreich und Deutschland ergab sich ein Gesamtpotenzial von rund 110 Organisationen, welche die oben beschriebenen Kriterien erfüllen. Davon wurden 18 Organisationen für die Untersuchungsobjekte ausgewählt. Aus dem Bereich Tauschring ergab sich ein Potenzial von rund 80 Organisationen, wovon mit 9 Interviews geführt wurden. Bei den Online-Tauschbörsen ergab sich ein Potenzial von 13 Organisationen, wovon 2 Interviews geführt wurden. Mit 2 von 6 zuordenbaren Barterringen und mit 3 von 12 Regionalgeldern wurden ebenfalls Interviews geführt. Die persönliche Auswahl der Organisationen erfolgte nach einem Ranking der folgenden Kriterien:

1. Einstufung als Untersuchungsgegenstand
2. Einstufung als Untersuchungsobjekt
3. Größe der Teilnehmerzahl
4. Verbundmitgliedschaft bzw. Verbundunabhängigkeit
5. Besondere individuelle Eigenschaften
6. Regionale Verteilung bzw. Erreichbarkeit vor Ort
7. Terminmöglichkeit

Es wurde sehr auf die Heterogenität der Organisationen geachtet, um möglichst viele Informationen für die Forschungsergebnisse zu erhalten.

2.4. Herstellung des Feldkontakts

Die Kontaktaufnahme mit den Organisationen erfolgte per Telefon, Email oder über persönliche Drittkontakte. Es war zusätzlich von Weiterempfehlungen an Kontakte zu anderen Tauschsystemen auszugehen, welche auch aktiv genutzt wurden. Eine größere Zahl von Ablehnungen von Terminen war nicht zu erwarten, da die Organisationen unter keinerlei Konkurrenzdruck zueinander stehen und deren Wissen nur interne Gültigkeit besitzt. Eine erhöhte Reisetätigkeit und hohe Koordinationsfähigkeit wurde vorausgesetzt. Beim Interviewtermin war die entsprechende Organisation mindestens durch eine qualifizierte und organisationstypische Person vertreten. Vorab wurde der individuelle Fragebogen den Experten zugesendet. Dadurch konnten diese eine Übersicht über die Inhalte und Themen erhalten und Informationsmaterial und Antworten vorbereiten.

2.5. Interviewte Organisationen

Nach Erstellung eines Adressverzeichnisses mit allen in Frage kommenden Organisationen und einer Auswahl nach entsprechenden Kriterien wurden Termine vereinbart. Die Interviews wurden mittels Diktiergerät vor Ort aufgezeichnet.

Anzahl Interviews	Name der Organisation	Untersuchungsobjekt	Ort
1	AWO-Markt	Tauschring	Duisburg (D)
1 1	Essener Tauschkreis Ressourcentauschring (RTR)	Tauschring Tauschring Clearing	Essen (D)
1	LoWi – Tauschring für Münster	Tauschring	Münster (D)
1 1	Talente Tauschkreis Vorarlberg ZA:RT Verrechnungsstelle	Tauschring Tauschring Clearing	Dornbirn (A)
1	Tauschring Witten	Tauschring	Witten (D)
1	Tauschkreis-Verbund	Tauschring	Südburgenland (A)
1	Tauschring Düsseldorf	Tauschring	Gerresheim (D)
1	Timesozial ("wir gemeinsam")	Tauschring	Ried i.I. (A)
1 1	LETS Tauschring München AcrossLETS	Tauschring Online-Tauschbörse	Nandlstadt (D)
1	swapy.de	Online-Tauschbörse	Lich (D)
1	Gruber International Trade	Barterring	Graz (A)
1	Deutsche Kompensationsgesellschaft	Barterring	Berlin (D)
1	Coinstatt - Kooperationsring eG i.G.	Regionalgeld	Herdecke (D)
1	Rheingoldregio e.V. i.G.	Regionalgeld	Haguenau (D)
1	Havelblüte/UrstromTaler	Regionalgeld	Potsdam (D)

Tab. 6: Interviewte Organisationen

Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt wurden 15 Interviewtermine wahrgenommen, davon 2 Doppelinterviews. Zwei Experten wurden zum Untersuchungsobjekt Tauschring als auch zum Tausch-

ring Clearing befragt. Folgende Abbildung zeigt die Anzahl und Art der interviewten Organisationen als jeweiligen Untersuchungsgegenstand sowie die Herkunft der Organisationen nach Ländern.

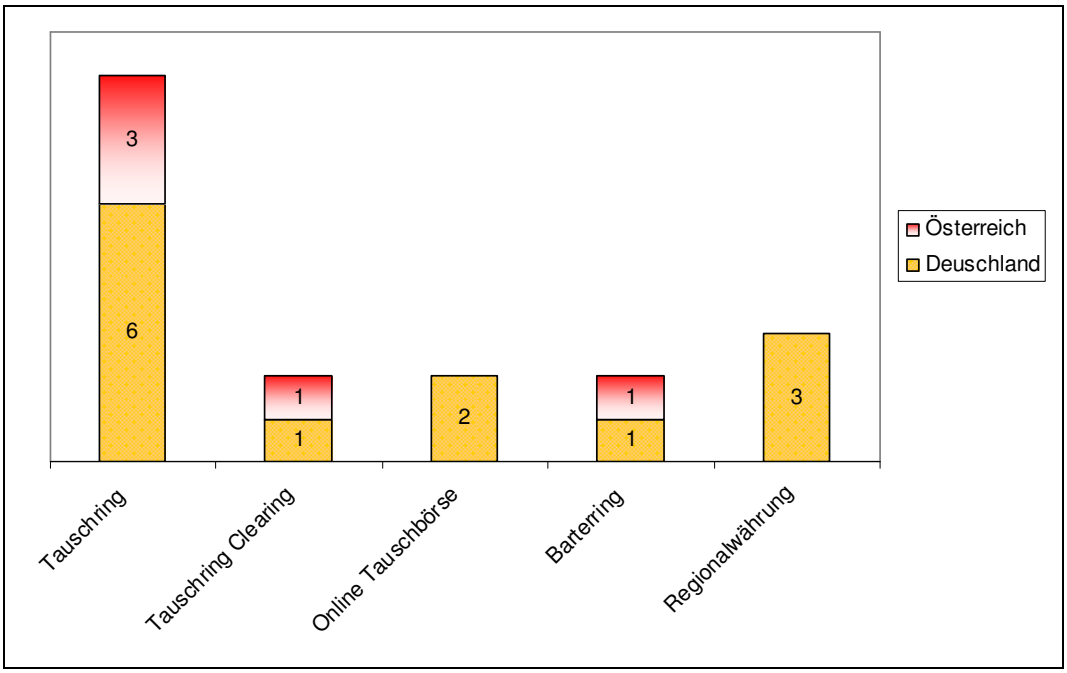

Abb. 15: Anzahl und Herkunft der Organisationen

Quelle: eigene Darstellung

Für das Untersuchungsobjekt Tauschring wurden mit neun Organisationen, für das Tauschring Clearing, Online-Tauschbörsen und Barterring wurden mit jeweils zwei Organisationen und für das der Regionalgelder mit drei Organisationen Interviews geführt. Insgesamt kommen von allen befragten Tauschsystemen 5 aus Österreich und 13 aus Deutschland.

2.6. Expertenauswahl

Beim Experten handelt es sich um eine handlungs- und definitionsmächtige Person der Funktionselite der Organisation (vgl. Kassner/Wassermann 2005, S. 102). Die Zielgruppe für Expertengespräche sind Initiatoren sowie Personal mit Handlungsvollmacht der aktuell am Markt agierenden Organisationen leistungsgedeckter Tauschsysteme. Diese verfügen über einen relativ exklusiven Wissensbestand, wel-

cher nicht öffentlich zugänglich ist (vgl. Pfadenhauer 2005, S. 116). Ziel ist es, spezifisches Deutungswissen und implizite Sinnstrukturen, welche im Entscheidungsverhalten zur Geltung gelangen, aber nicht reflexiv verfügbar sind, herauszufinden (vgl. Meuser/Nagel 2010, S. 463). Durch die Experteninterviews wird von den befragten Personen dieses implizite Wissen in den Organisationen abgefragt, dokumentiert und ausgewertet.

Die Experten führen in den jeweilig befragten Organisationen entweder eine Leitungsfunktion oder Verwaltungsfunktion aus.

Kategorie	Bedeutung
Leitungsfunktion	direkte Anordnungsbefugnis, Einfluss auf Entwicklung und Entscheidungsvollmacht
Verwaltungsfunktion	Ausführung von Vorgaben, welche von der Leitung oder von den Teilnehmern entschieden werden

Tab. 7: Funktion der Experten

Quelle: eigene Darstellung

Alle Experten waren zum Zeitpunkt der Befragung entweder in einer Leitungs- oder Verwaltungsfunktion der jeweiligen Organisation eingebunden. In einer Leitungsfunktion befanden sich 11 der 16 Experten, in einer Verwaltungsfunktion 5. Die Gesprächsführung am Ende des Interviews haben die interviewten Experten vollständig positiv beurteilt.

3. Durchführung der empirischen Forschung

Die Erhebung erfolgte, nach der Ermittlung notwendiger Daten über das Desk Research, durch offene, strukturierte Interviews mittels strukturiertem Fragebogen. Hauptkernpunkte wurden aufgrund der Recherche (Desk Research) über Homepage, Benutzerhandbuch, Teilnahmebedingungen auf die Organisation abgestimmt. Ein offener strukturierter Fragebogen gewährleistet, dass der Befragte frei antworten kann. Der Fragebogen wurde für jedes Interview individuell angepasst. Eine Stan-

dardisierung der Fragen erleichterte die Vergleichbarkeit der Interviews bei der Auswertung. In folgender Abbildung werden die beiden Datenerhebungsmethoden, das Experteninterview und das Desk Research, näher dargestellt:

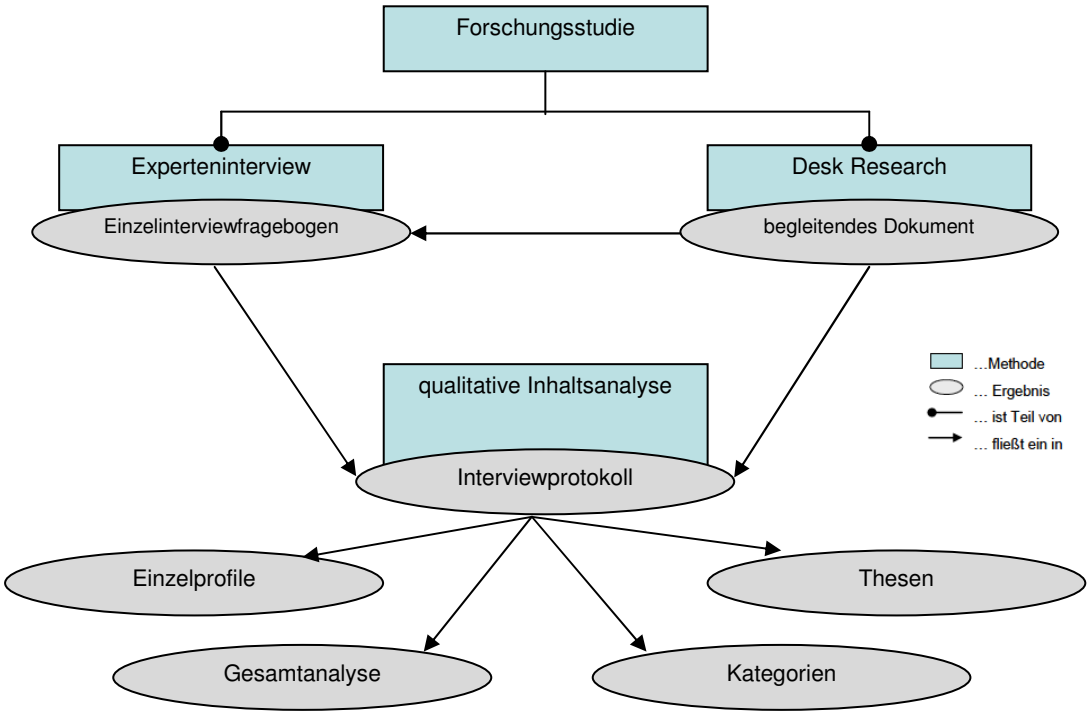

Abb. 16: Datenerhebung in der qualitativen Forschungsstudie

Quelle: eigene Darstellung

Ein Zurückhalten von internem Wissen oder Informationen war nicht zu erwarten. Die Organisationen stehen unter keinerlei Konkurrenzdruck, vielmehr wird die Zusammenarbeit zwischen den Organisationen gesucht. Es ist eine weitere Möglichkeit für die Befragten gewesen, Informationen von anderen Interviews und Organisationen zu erhalten, welche mit ähnlichen Problemstellungen und Entwicklungen konfrontiert sind.

3.1. Durchführung und Ablauf der Experteninterviews

In folgenden Abschnitt werden die Durchführung sowie der Ablauf der Experteninter-

views erklärt und die einzelnen Punkte näher erläutert. Folgende Grafik zeigt den Ablauf der Experteninterviews.

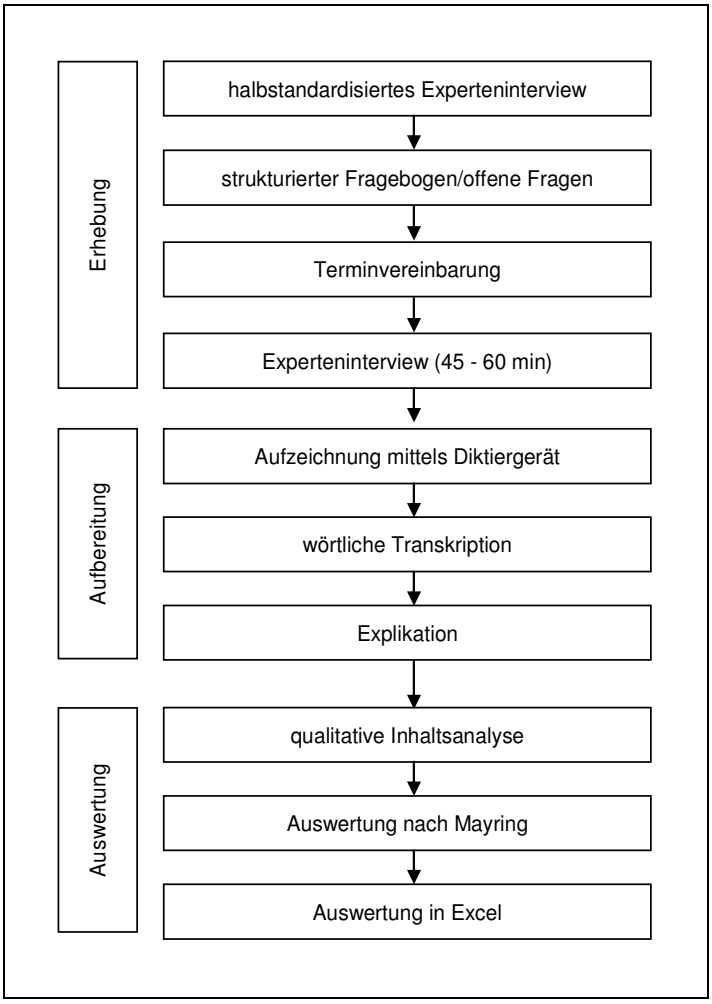

Abb. 17: Ablauf der Experteninterviews

Quelle: eigene Darstellung

3.2. Interviewleitfaden und Interviewvorbereitung

In Abhängigkeit von den fehlenden Informationen zu den Organisationen wurden aus dem Fragenkatalog (siehe Muster-Interviewleitfaden im Anhang) für das Interview Fragen ausgewählt. Informationen, welche bereits über Homepages, Benutzerhandbuch oder Teilnahmebedingungen der Organisation vor dem Gespräch bekannt waren, wurden dabei nicht mehr berücksichtigt. Der strukturierte Fragebogen beginnt mit einer allgemeinen Sondierungsfrage aus dem Themenbereich. Dabei sollte die Bedeutung der Thematik für die befragte Person sowie deren subjektive Bedeutung

des Interviews herausgefunden werden (vgl. Mayring 2002, S. 70). Zu Beginn des Interviews wurde die Person auf die Tonbandaufzeichnung hingewiesen und deren Zustimmung eingeholt. Folgende Inhalte wurden dann im Protokoll dokumentiert:

- Interviewdatum und Anfangszeit
- Copyright / Anonymisierung und Datenschutz, wenn gewünscht
- Kopiewunsch durch den Befragten
- Kurzerklärung des Interviewverlaufs sowie kurze Einführung

Es wurde ein Zwiegespräch mit einem Experten der Organisation gesucht. Interviews wurden mit einer qualifizierten und organisationstypischen Person geführt, ohne Anwesenheit dritter unbeteiligter Personen, um Verzerrungen der Antwortreaktionen zu vermeiden. Dem Experten wurde vorab der individuelle und strukturierte Fragebogen per Email zugesendet, um Wissenslücken beim Interviewtermin vorzubeugen. Um die Qualität von Interview zu Interview zu steigern, wurde nach allen Interviews ein Zusatzprotokoll erstellt, in dem zusätzliche Inhalte sowie strukturelle Verbesserungen in der Interviewführung protokolliert wurden.

3.3. Interviewführung vor Ort

Die Durchführung der Interviews erfolgt durch den Forscher persönlich vor Ort am Sitz der Organisation bzw. zu Terminen bei Organisationstreffen. Hier wurde versucht, das alltägliche Umfeld beizubehalten, Unschärfen zu verringern und als Forscher selbst einen Einblick in die Ablauforganisation zu erhalten (vgl. Mayring 2002, S. 22f.). Die Einstiegsfrage wurde so formuliert, dass diese einen Nutzen für den Befragten anzeigt, dass das Thema interessant sein wird, die Fragen auf sich selbst bezogen werden können und einfach zu beantworten sind (vgl. Porst 2008, S. 135-139). Offene Fragen haben zusätzlich einen motivierenden Effekt, da der Befragte die Möglichkeit hat, frei zu reden. Aufgrund der Vertrautheit mit Theorie und Literatur besitzt der Interviewer eine hohe thematische Kompetenz. Durch die individuelle Vorbereitung auf die Organisationen bzw. deren Experten stand der Interviewer diesem als „Quasi-Experte“ gegenüber. Somit konnte ein Rückkopplungseffekt durch starke Wissensdefizite der interviewenden Person sowie ein starkes Nachfragen vermieden

werden, da die Fachsprache bekannt war. Es konnte eine vertraute Kommunikationssituation hergestellt werden, und es wurde ein quasi-normales Gespräch geführt, wodurch der Zugang zu Informationen erheblich vereinfacht wurde. Um Abschweifungen vom Forschungsinteresse nicht durch eine lockere Unterhaltung zu gefährden und normative Handlungsprämissen beizubehalten, kam der strukturierte Fragebogen zum Einsatz. Die Fragen standen strukturiert und standardisiert schriftlich zur Verfügung. Mit Gefühl und Gespür sollte ein intensives, aber unaufdringliches Gespräch geführt werden. Es wurde dem Befragten die Möglichkeit eröffnet, so zu sprechen, wie er es gewohnt ist. Das Ergebnis ist sehr stark von der Verbalisierungsfähigkeit der befragten Person abhängig. Eigene Formulierungen und Sprachbesonderheiten wie Dialekte können bei der Auswertung häufig Schwierigkeiten bereiten. Hier wurde ein spezielles Augenmerk auf die Auswertung gelegt und ein höherer Aufwand berücksichtigt.

Während des Interviews können Falschaussagen die die Organisation besser darstellen nicht ganz ausgeschlossen werden. Bewusste Falschaussagen oder beliebige Antworten waren aber nicht zu erwarten, da die Informationen nur interne Gültigkeit besitzen und keine Geheimnisse sind. Außerdem haben die Experten durch Aussagen keine Konsequenzen ihren Handlungskompetenzen zu erwarten. Verzerrungen durch geschlechtsspezifische Unterschiede oder verbal vermittelten Erwartungshaltungen sowie Paternalismuseffekte durch Alters- und Statusunterschiede konnten ausgeschlossen werden. Die Antworten wurden anhand des gesammelten Materials auf Plausibilität überprüft. Die Standardisierung der Fragen erleichterte die Vergleichbarkeit der Interviews. Eine abschließende Frage sollte den Befragten zu einem Gesamturteil über das Gesprochene ermuntern und gab die Möglichkeit Ergänzungen vorzunehmen. Nach dieser Abschlussfrage des Interviews wurde der befragten Person außerdem die Möglichkeit gegeben sich über den Interviewverlauf zu äußern und ein kurzes Feedback zu geben (vgl. Porst 2008, S. 157-164).

3.4. Vermeidung von Bias

Mit den Gesprächen persönlich vor Ort wurde großes Interesse am Wissen des Experten gezeigt und der Interviewte ist in seiner gewohnten Umgebung, um eine an-

genehme Interviewsituation für ihn gewährleisten zu können. Die befragten Organisationen stehen in keinerlei Konkurrenzbeziehung zueinander, wodurch einige Fehlerquellen vorab ausgeschlossen werden konnten. Außerdem steht diese Arbeit in keinem Zusammenhang mit kommerzieller Vermarktung oder anderen Auftraggebern, womit Glaubwürdigkeitsprobleme ausgeschlossen werden konnten. Dies war für die befragten Organisationen sehr wichtig, da deren Organisationszweck teilweise im Gegensatz zur kommerziellen Nutzung steht. Es wird von den Organisationen erwartet, dass die Ergebnisse der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden und die Informationen und Aussagen nicht zu kommerziellen oder internen Zwecken genutzt werden.

4. Die Auswertung auf Basis der qualitativen Inhaltsanalyse

Als Verfahren zur Auswertung wurde die qualitative Inhaltsanalyse gewählt, da diese sich für eine systematische, theoriegeleitete Bearbeitung von Textmaterial in größerem Umfang sehr eignet. Nach strengen Vorgaben wird das Material schrittweise analysiert, in einzelne Einheiten zerlegt und nacheinander bearbeitet. Die drei Grundformen Explikation, Strukturierung und Zusammenfassung wurden dabei beachtet.

4.1. Die Datenaufbereitung

Die Aufzeichnung der Interviews erfolgt mittels Diktiergerät. Der Interviewer, welcher auch gleichzeitig der Verfasser dieser Arbeit ist, hat bereits Erfahrung in der Durchführung von Experteninterviews. Die Basis für die detaillierte, interpretative Auswertung des Datenmaterials lieferte die wörtliche Transkription, da bei der qualitativ orientierten Forschung eine exakte und angemessene Beschreibung des Gegenstandes notwendig ist. Das komplett verbal erhobene Material wurde vollständig in Schriftdeutsch übertragen. Diese Wortprotokolle ermöglichten es einzelne Aussagen im Kontext zu sehen und ausführlich zu interpretieren (vgl. Mayring 2002, S. 85-91).

4.2. Explikation, Strukturierung und Zusammenfassung

Die Explikation dient dazu, weitere Materialien heranzutragen, was das Verständnis

erweitert und Textteile erläutert. Die interpretationsbedürftigen Stellen werden durch Definitionen, Erklärungen, Beschreibungen, Beispielen, Korrekturen sowie Modifikationen ergänzt. Dazu wurden in dieser Untersuchung Benutzerhandbücher, Teilnahmebedingungen und Informationen der Homepage der jeweiligen Organisation hinzugezogen. Danach wurden bei der Strukturierung Ordnungskriterien festgelegt und ein Querschnitt durch den Text gezogen, um Kriterien einzuschätzen. Ziel war es, wiederkehrende inhaltliche und formale Aspekte zu erkennen. Genaue Definitionen die eindeutige Zuordnung von Textmaterial und Kategorien ermöglichten, sollten gefunden werden. Maßgeblich war dabei die Struktur des Fragebogens. Die definierten, deduktiven Begriffsbestimmungen zur Kategorisierung haben sich an Fragestellungen orientiert. Zusätzlich wurden bestimmte Textstellen als Beispiel für Kriterien angeführt. Regeln wurden zur Abgrenzung formuliert, um eine eindeutige Zuordnung zu gewährleisten, und in einem Kodierleitfaden dargestellt. In einem ersten Arbeitsschritt wurde der Text dann systematisch bearbeitet und passende Textstellen mit den jeweiligen Kategorien versehen. In einem zweiten Arbeitsschritt wurden die markierten Textstellen isoliert, zusammengefasst und aufgearbeitet. Eine induktive Kategorienbildung wurde systematisch durchgeführt, welche sich aus den Textstellen ableitet. Ein Begriff oder Satz diente dabei als Kategorienbezeichnung. Bei der Zusammenfassung wurde das Material so reduziert, dass die wesentlichen Inhalte erhalten bleiben und eine eindeutige Kategorienbildung möglich wurde. Weitere Textstellen, die dieser Kategorie entsprechen, wurden dann zugeordnet. Diese Kategorienbildung war meist nach Bearbeitung von 10 bis 50 Prozent des Textes abgeschlossen. Als Ergebnis ergab dies eine Auswahl von Kategorien zur Thematik (vgl. Mayring 2002, S. 112ff.).

4.3. Auswertungsschritte und Auswertungskategorien

Die digitalen Audiodateien wurden wörtlich in Word transkribiert und in Excel zur Auswertung übernommen. Folgendes Beispiel zeigt die Abstraktionsschritte ausgehend den Primärtextstellen aus der wörtlichen Transkription über die Paraphrase der Kategorienbildung bis zur Generalisierung.

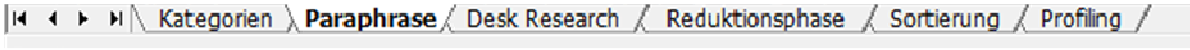

Abb. 18: Abstraktionsschritte in Excel

Quelle: eigene Darstellung

In Excel wurden in einem ersten Schritt im Tabellenblatt „Paraphrase“ die Primärtextstellen des Experteninterviews paraphrasiert und einer Kategorie (Aufgelistet im Tabellenblatt „Kategorien“) zugewiesen. Mit den erstellten Paraphrasen wurde die Generalisierung des Textes durchgeführt. Sprachliche bzw. grammatikalische Korrekturen wurden an den Textbausteinen vorgenommen. Im zweiten Tabellenblatt „Desk Research“ wurden die vor und nach dem Interview erstellten Texte paraphrasiert und den jeweiligen Kategorien zugewiesen sowie wiederum die Generalisierung durchgeführt. Die Zusammenführung der beiden Generalisierungen des Interviewtextes sowie des Desk Researchs erfolgte im dritten Tabellenblatt „Reduktionsphase“, in welchem die erste Reduzierung sowie kleine Ergänzungen aktueller Daten durchgeführt wurden. Das Ergebnis wurde in ein viertes Tabellenblatt „Sortierung“ übernommen und nach Kategorien aufsteigend sortiert. Die Zuordnung und Auswertung des Textes erfolgte in folgenden Kategorien:

A Allgemein
- A1 Aufbau des Systems
- A2 Organisationsstruktur

B Geldwirtschaft Anwendung
- B1 Geldwirtschaft
- B2 Kontenrahmen
- B3 Verrechnung der eigenen Einheiten
- B4 Preisbildung
- B5 Angebot und Nachfrage
- B6 Qualitätsmanagement
- B7 Transparenz
- B8 Controlling

C Organisation Verrechnungssystem
- C1 Teilnehmer

C2 Marketing
C3 Kosten
C4 Garantiepolitik
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen
D Offene Punkte/Abschlussfrage
E Engagement/Motivation Experte
R Regionskonzept/Außenhandelskonten
S Sonstiges
U Ungeklärt

In der Sortierung wurde der Text in den vorgegebenen Kategorien strukturiert und nach einer weiteren Reduzierung ausgewertet. Die Kategorien sind teilweise disjunkt und besitzen kein gemeinsames Element oder sie sind eine Kombination aus zwei disjunkten Kategoriemöglichkeiten. Die oben genannten Kategorien wurden im Detail nochmals im „Profiling“ in Unterkategorien unterteilt und Textbausteine zugewiesen.

5. Einzelergebnisse der Forschungsstudie

Ziel dieser empirischen Forschungsstudie ist es, die Funktionsweise leistungsgedeckter Tauschsysteme darzustellen. Im folgenden Abschnitt werden die Ergebnisse der Untersuchungsobjekte einzeln nach Organisationsform in Kurzform präsentiert.

5.1. Tauschringe

Im Folgenden werden die Kurzprofile der untersuchten Tauschringe dargestellt und in Textform zusammengefasst. Die einzelnen Profile der Tauschringe sind im Anhang aufgeführt.

5.1.1. AWO-Markt

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	AWO-Markt
Ort, Land	Duisburg, Deutschland
Zweck der Organisation	Selbsthilfegruppe
Anzahl der Teilnehmer	65
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1996
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	k.A.
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem/Vollgeldprinzip
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	Betreuung
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	100 AWO-Herzen (~ 16,6 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier
Software	Office
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt/üblich
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 60 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 1.300 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Initiative

Tab. 8: Kurzprofil AWO-Markt

Quelle: eigene Darstellung

Der Tauschring AWO-Markt ist innerhalb der Arbeiterwohlfahrt (AWO) eine Selbsthilfegruppe für wirtschaftlich benachteiligte Personen. Der Tauschring versteht sich als Vermittlungsstelle und Kontaktstelle für Hilfeleistungen. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt mittels des wechselseitigen Kreditsystems, kombiniert mit dem Vollgeldprinzip ohne 1:1 Deckung. Dies stellt kein Problem dar, da das Ziel die gegenseitige Hilfe und Vermittlung ist, wobei mittels der eigenen Verrechnungseinheit dem Leistungsbringer eine gewisse Anerkennung entgegengebracht wird. Getauscht wird mit AWO-Herzen, wobei für eine Stunde 6 Herzen verrechnet werden bzw. für 10 Minuten ein AWO-Herz. Der Tauschring weist eine hohe Altersstruktur auf und es werden vorwiegend Dienstleistungen ausgetauscht. Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage findet über eine Tauschliste mit den notwendigen Informationen und über regelmäßige Tauschtreffen statt. Die Leitung des Tauschrings erfolgt ehrenamtlich durch eine Einzelperson. Probleme gibt es bei der Nachfolgeregelung. Finanziert wird die Organisation durch Mitgliedsbeiträge, wodurch die Kostendeckung gewährleistet wird.

5.1.2. Essener Tauschkreis

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Essener Tauschkreis
Ort, Land	Essen, Deutschland
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	145
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1996
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Fahrzeit (ca. 1 h)
Verbundmitgliedschaft	RTR
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	200 Kohlen (~ 16,6 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	online
Software	Online-Plattform
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	keines
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 500 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Initiative

Tab. 9: Kurzprofil Essener Tauschkreis

Quelle: eigene Darstellung

Der 1996 gegründete Essener Tauschkreis ist ein Tauschring mit dem Ziel der Nachbarschaftshilfe, dem aktuelle 145 Teilnehmer angehören. Das Tauschsystem verwendet zur Schaffung der Verrechnungseinheit das wechselseitige Kreditsystem. Das volle Minuslimit des einzelnen Teilnehmers kann erst nach einem Jahr ausgeschöpft werden. Die Verrechnung im Tauschsystem erfolgt online auf einer Online-Plattform. Der Umstellung zu einem Online-System sind viele Überlegungen vorausgegangen. Die Mehrheit der Teilnehmer besitzt keinen Internetzugang und Benachteiligungen sollten vermieden werden. Hauptsächlich werden im Tauschkreis Dienstleistungen ausgetauscht, welche Hilfsleistungen darstellen und als Verrechnungspreis wird die einfache Zeiteinheit angewendet. Getauscht wird mit Kohlen, wobei einer Stunde Leistung 12 Kohlen entsprechen. Das Matching zwischen Angebot und Nachfrage erfolgt durch die Teilnehmer eigenverantwortlich. Eine Anmeldung ist erst nach einem persönlichen Vorsprechen möglich. Die Teilnehmerentwicklung ist leicht positiv, obwohl kein aktives Anwerben von Teilnehmern erfolgt. Mittels eines geringen Budgets kann der Tauschkreis selbstständig und kostendeckend verwaltet werden. Tauschkreistreffen finden einmal monatlich statt.

5.1.3. LETS München

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	LETS Tauschring München
Ort, Land	München, Deutschland
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	847
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1993
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 7 km) / Fahrzeit (max. 1,5 h)
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT / RTR / AcrossLETS
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG0
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	1.000 Talenten (= 50 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier
Software	Open-Source
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Serviceleistung	Büro / Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 8.500 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein

Tab. 10: Kurzprofil LETS München

Quelle: eigene Darstellung

Die Tauschorganisation LETS München ist ein Tauschring mit dem Ziel der Förderung und Entwicklung eigener Talente und Fähigkeiten. Dieser wurde 1993 gegründet und hat aktuell rund 850 Teilnehmer. Zur Schaffung der Verrechnungseinheit wird das wechselseitige Kreditsystem verwendet. Getauscht wird mit Talenten. Als Preisfindung wird die einfache Zeiteinheit verwendet, in welcher eine Stunde geleisteter Arbeit mit 20 Talenten vergütet wird. Abmahnungen erfolgen bei Abweichungen von dieser Vorgabe. Zur Verrechnung der eigenen Verrechnungseinheit wird ein Tauschheft verwendet, welches bei jedem Tausch vorhanden sei muss. Ist das Tauschheft voll beschrieben, wird es in der Zentrale verbucht. Es besteht eine Inseratenpflicht und es sollen mindestens 2, aber maximal 10 Inserate pro Teilnehmer in der Marktzeitung veröffentlicht werden. Die Inseratenverwaltung erfolgt mittels Software durch die Teilnehmer online oder in der Zentrale. Die Teilnehmer haben zusätzlich die Möglichkeit in der Marktzeitung eigene Leistungen durch redaktionelle Beiträge mit Fotos und Angeboten zu präsentieren. Eine Tauschringvermittlungsgruppe innerhalb der Tauschringorganisation versucht Angebotsdefizite durch gezielte Ansprache zu lösen. Eine Telefonaktion konnte die Inseratenanzahl um 40 Prozent erhöhen. Im Einzugsgebiet gibt es ein Stadt- /Land- Gefälle. Dieses nimmt Einfluss auf die Entfernungen und Fahrzeit der Tauschpartner sowie die Angebotspalette. Getauscht werden hauptsächlich Dienstleistungen. Ein Patensystem soll neue Teilnehmer bei den ersten 3 bis 4 Tauschtransaktionen begleiten. Die Hauptteilnehmergruppe sind Frauen zwischen 40 bis 60 Jahren mit meist bereits erwachsenen Kindern. Als Serviceleistungen stehen den Teilnehmern ein Büro sowie Veranstaltungsangebote zur Verfügung.

5.1.4. LoWi – Tauschring für Münster

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	LoWi – Tauschring für Münster
Ort, Land	Münster, Deutschland
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	240
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1996
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 30 km)
Verbundmitgliedschaft	RTR
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	1.000 Talente (~ 50 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	online
Software	Open-Source
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	k.A.
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	k.A.
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	keines
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 4.320 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein

Tab. 11: Kurzprofil LoWi – Tauschring für Münster

Quelle: eigene Darstellung

Die lokale Wirtschaftsinitiative (LoWi) in Münster wurde 1996 gegründet und hat aktuell 240 Teilnehmer. Soziale, ökologische und ökonomische Ziele werden verfolgt. Zur Schaffung der Verrechnungseinheit wird das wechselseitige Kreditsystem verwendet. Das volle Überziehungslimit steht Neuteilnehmern erst nach Erreichen eines gewissen Plusstandes zur Verfügung. Es ist Pflicht, vor der Aufnahme in den Tauschring erst an einer Einführungsveranstaltung teilzunehmen. Damit soll vermieden werden, dass Teilnehmer mit uneinbringlichen Minusständen ausscheiden, wie es in der Vergangenheit öfter vorgekommen war. Die Verrechnung erfolgt online mittels Open-Source-Software, welche erst seit einigen Jahren im Einsatz ist. Der Preis ist Verhandlungssache unter den Tauschpartnern. Zur Preisfindung dient als Referenzpreis die einfache Zeiteinheit, insbesondere bei Dienstleistungen. Als Orientierungswert gelten 20 Talente für eine Stunde bzw. 10 Euro bei Waren. Die maximale Teilnehmerzahl wird auf 200 bis 400 geschätzt. Eine größere Teilnehmerzahl wird nicht angestrebt, da dies dem Charakter einer lokalen Wirtschaftsinitiative nicht mehr entsprechen würde. Es gibt ein Überangebot an Dienstleistungen im esoterischen Bereich, bei Tanz oder Meditation, welches wenig nachgefragt wird. Angebotsmangel gibt es bei Handwerkstätigkeiten. Frauen sind im Tauschring in der Mehrheit. Zweimal im Monat finden Veranstaltungen für die Teilnehmer statt.

5.1.5. Talente Tauschkreis Vorarlberg

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Talente Tauschkreis Vorarlberg
Ort, Land	Dornbirn, Österreich
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	~ 770
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1996
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Ländliche Strukturen
Regionale Eingrenzung	Lokale Identität
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten über Limit
Minuslimit	3.000 Talente (= 30 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Open-Source
Preisbildung	qualifizierte Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt/üblich
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen/Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 20.000 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein

Tab. 12: Kurzprofil Talente Tauschkreis Vorarlberg

Quelle: eigene Darstellung

Der Talente Tauschkreis Vorarlberg wurde 1996 gegründet und führt aktuell rund 770 Konten, welche in verschiedene Regionsgruppen unterteilt werden. Ziel ist es, brachliegende Fähigkeiten und regionale Ressourcen zu nutzen. Eine Integration in das gesellschaftliche, ländlich strukturierte Leben vor Ort in den Gemeinden wird angestrebt. Die Schaffung der Verrechnungseinheit, der Talente, erfolgt mittels des wechselseitigen Kreditsystems. Es gibt eine Standardstufe beim Limit des Kontenrahmens, welches auf Antrag bei der Regionalleitung individuell angepasst werden kann. Verrechnet wird die Verrechnungseinheit online mit einem Buchungsauftrag oder mit Talente-Bargeld. Das Talente-Bargeld kann auch anonym weitergegeben werden, wobei eine Mitgliedschaft dazu nicht erforderlich ist. Talente-Bargeld verursacht weniger Administrationsaufwand, ist aber bei den Teilnehmern wenig akzeptiert. Die Onlineverrechnung erfolgt mittels Open-Source-Software. Die Preisbildung obliegt den Tauschpartnern, als Referenzwert gilt die qualifizierte Zeitstunde, in welcher pro Stunde 100 Talente verrechnet werden. Es gibt einen offiziellen Umrechnungskurs zum Euro, welcher bei Bedarf angepasst wird und für Unternehmen von Bedeutung ist. Die Teilnahme von Unternehmen ist möglich diese sollten jedoch in einem Bereich von 5 bis 10 Prozent des Umsatzes liegen, um Liquiditätsprobleme zu vermeiden. Die Aufnahme in das Tauschsystem erfolgt bei einem Besuch eines Regionaltreffens und nach einem persönlichen Gespräch mit der regionalen Ansprechperson. Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind mit Ausnahme des Gewerberechts geklärt. Eine Schwerpunktsetzung nach der Klärung des rechtlichen Rahmens und Bewältigung interner Aufgaben liegt nun beim Marketing. Im Vordergrund steht vor allem die Verbesserung des Images. Das Wachstum an Teilnehmern beträgt aktuell über 10 Prozent pro Jahr, wobei dies kein Problem darstellt und bewältigt werden kann.

5.1.6. Tauschbörse Witten

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Tausch- und AktivitätenBörse Witten und Umgebung
Ort, Land	Witten, Deutschland
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	250
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1996
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	behördliche Grenze
Verbundmitgliedschaft	RTR
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	700 Talente (= 35 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Online-Plattform
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	k.A.
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	keines
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Initiative

Tab. 13: Kurzprofil Tauschbörse Witten

Quelle: eigene Darstellung

Die Tausch- und AktivitätenBörse Witten und Umgebung wurde 1996 gegründet und hat aktuell 250 Teilnehmer. Hauptziel ist es, die Lebensqualität der Teilnehmer nachhaltig zu verbessern. Zur Schaffung der Verrechnungseinheiten wird das wechselseitige Kreditsystem verwendet. Das Kontolimit ist für alle gleichermaßen gültig und eine Überschreitung nur in Ausnahmefällen möglich. Buchungen über dem Limit werden zurückgestellt bis sich der Kontostand wieder innerhalb des Limits befindet. Verrechnet wird in Talenten, wobei 20 Talente einer Stunde entsprechen. Die Verrechnung kann online mittels Online-Plattform oder Tauschmitteilung erfolgen, da nicht alle Teilnehmer einen Internetanschluss haben. Die Preisbildung erfolgt mit einfacher Zeiteinheit ohne Abweichung. Es gilt das Prinzip, dass alle Leistungen gleich bewertet werden und bei Waren soll eine Umrechung auf Zeiteinheiten erfolgen. Im Tauschmagazin werden Angebote und Nachfragen veröffentlicht und bei monatlichen Treffen Tauschtransaktionen angebahnt. Die Stadt Witten ist Mitglied und stellt benötigte Räume gegen Talente zur Verfügung und löst die erworbenen Talente wieder für Hilfsleistungen ein. Die Teilnehmerzahl ist stabil und um neue Teilnehmer wird nicht aktiv geworben. Der rechtliche Status ist der einer Initiative.

5.1.7. Tauschkreis-Verbund

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Tauschkreis-Verbund
Ort, Land	Nö.-Bgld.-Wien, Österreich
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	~ 800
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2010 (Abweichungen in Regionalgruppen)
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 30 km)
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	von 30 - 100 h (Abweichungen in Regionalgruppen)
Startguthaben	2 h (Abweichungen in Regionalgruppen)
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Open-Source
Preisbildung	qualifizierte Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 10.000 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein

Tab. 14: Kurzprofil Tauschkreis-Verbund

Quelle: eigene Darstellung

Der Tauschkreis-Verbund entstand 2010 durch einen Zusammenschluss von Tauschkreisvereinen aus Niederösterreich, Wien und dem Burgenland und hat aktuell rund 800 Teilnehmer. Diese Tauschkreisvereine untergliedern sich nochmals in Regionalgruppen in den Bundesländern Niederösterreich, Wien und Burgenland. Ziel war es, die Verrechnungseinheiten zu vereinheitlichen, einen gemeinsamen Marktplatz zu schaffen und ein gemeinsames System verwenden zu können, welches das Tauschen erleichtert. Angebote können von jedem Teilnehmer im gesamten Tauschkreis-Verbund genutzt werden. Zur Schaffung der Verrechnungseinheiten wird das wechselseitige Kreditsystem verwendet und vereinzelt in den Regionalgruppen auch ein Startguthaben ausgegeben. Eine Verrechnung erfolgt online mittels Open-Source-Software oder Zeitwertgutscheinen. Zeitwertgutscheinen können bei den regelmäßigen Tauschtreffen vom Konto behoben werden. Diese werden von den Teilnehmern bevorzugt zur Verrechnung eingesetzt. Diese verursachen keinen zusätzlichen Verrechnungsaufwand und ermöglicht auch Nichtteilnehmern in Tauschvorgänge einzusteigen. Zur Preisfindung wird die qualifizierte Zeiteinheit verwendet, wobei der Preis nicht mehr als im Verhältnis 1 zu 3 abweichen soll, um anspruchsvollere Tätigkeiten stufenweise höher bewertet zu können. Bei regelmäßigen Tauschtreffen werden Waren und Dienstleistungen ausgetauscht. Durch den hohen Bekanntheitsgrad in den Regionalgruppen ist ein Bewertungssystem nicht notwendig. Ein Bewertungssystem kann bei anonymen Tauschtransaktionen hilfreich sein. Der rechtliche Rahmen des Tauschkreis-Verbundes ist der eines Vereins. Die Teilnehmerentwicklung ist leicht positiv.

5.1.8. Tauschring Düsseldorf

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Tauschring Düsseldorf und Umgebung
Ort, Land	Düsseldorf, Deutschland
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	160
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	1999
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	behördliche Grenze
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	200 Dankeschön (= 10 h)
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	online
Software	Online-Plattform
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	ca. 800 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein

Tab. 15: Kurzprofil Tauschring Düsseldorf

Quelle: eigene Darstellung

Der Tauschring Düsseldorf und Umgebung wurde 1999 gegründet und hat aktuell 160 Teilnehmer. Ziel ist es, die erweiterte Nachbarschaftshilfe zu verbessern, welche in der Stadt weitgehend verloren gegangen sei, sowie soziale und ökologische Zwecke zu verfolgen. Die Schaffung der Verrechnungseinheit basiert auf dem wechselseitigen Kreditsystem. Als Referenzwert für die Preisfindung gilt die einfache Zeiteinheit, wobei 20 Dankeschön pro Stunde als Richtwert gelten. Im Durchschnitt sollen 2 Stunden pro Monat von jedem Teilnehmer getauscht werden. Seitdem zur Verrechnung eine Online-Plattform verwendet wird, erfolgt die Verbuchung schneller, was einen großen Vorteil darstellt. Angeboten werden hauptsächlich Dienstleistungen, wobei es einen Überhang an Beratungsleistungen und Angebotsprobleme im handwerklichen Bereich gibt. Kriterium für eine Tauschaktivität ist die Mobilität, speziell die Anfahrtszeit. Das Durchschnittsalter liegt bei rund 60 Jahren. Dreiviertel der Mitglieder sind Frauen. Einmal im Monat findet ein Treffen statt. Die Vernetzung der Teilnehmer untereinander ist sehr hoch. Die Aufnahme von Neumitgliedern erfolgt nach einem persönlichen Gespräch, in dem auch Angebote sowie Nachfragen erörtert werden. Ein Wachstum in der Teilnehmerzahl soll durch eine Öffnung in Richtung sozialer Einrichtungen erfolgen. Eine Systemveränderung würde ab 200 Teilnehmern notwendig werden. Die rechtliche Einheit ist die eines nicht eingetragenen Verein, welche bewusst gewählt wurde, da in diesem nicht die Organisation, sondern die Teilnehmer persönlich haftbar sind.

5.1.9. TIMESOZIAL („wir gemeinsam“)

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	TIMESOZIAL ("wir gemeinsam")
Ort, Land	Ried im Innkreis, Österreich
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	800
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2008
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 10 km)
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem/Startguthaben
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten
Minuslimit	10 h
Startguthaben	6 h
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Open-Source
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	online
Jahresbudget in Euro	ca. 16.000 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein

Tab. 16: Kurzprofil TIMESOZIAL („wir gemeinsam“)

Quelle: eigene Darstellung

Der Verein TIMESOZIAL wurde 2008 gegründet und zukünftig „wir gemeinsam“ heißen. Alle Regionalgruppen zusammen zählen aktuell 800 Teilnehmer. Ziel ist die Reaktivierung der Nachbarschaftshilfe. Das Zeitgeldsystem ist ein Gemeinde- und Regionalentwicklungsprojekt der Lokalen Agenda 21 der EU und in einzelne Regionalgruppen untergliedert. Ein Tauschpartner sollte in der Regionalgruppe innerhalb der Entfernung von 10 Kilometern oder in einer Fahrzeit von 10 Minuten erreichbar sein. In diesem räumlichen und zeitlichen Rahmen finden auch über 90 Prozent der Tauschaktivitäten statt. Eine Regionalgruppe sollte mindestens rund 40 bis 50 Teilnehmer bei Gründung und nach einigen Jahren eine optimale Größe von 100 bis 120 Teilnehmern erreichen. Bei größerer Teilnehmerzahl wird eine Aufteilung durchgeführt. Zur Schaffung der Verrechnungseinheit wird das wechselseitige Kreditsystem in Kombination mit einem Startguthaben verwendet. Das Minuslimit liegt zu Beginn bei 10 Stunden. Eine stufenweise Erweiterung obliegt der Regionalgruppenleitung. Das Startguthaben liegt aktuell bei 6 Stunden. Eine Guthabenobergrenze von 50 Stunden führt dazu, dass Buchungen über dieser Grenze automatisch auf das Gemeinschaftskonto der Regionalgruppe überwiesen werden. Die Erfahrung hat gezeigt, dass viele Teilnehmer kaum Minusstände aufweisen, da dies als Schuld aufgefasst wird. Was für die Anwendung eines Startguthabens spricht. Die Preisfindung erfolgt mittels einfacher Zeiteinheit. Eine Abweichung muss gemeldet werden. Die Open-Source-Software zur Verrechnung wird von den Teilnehmern nur sehr vereinzelt verwendet. Der Großteil der Verrechnung erfolgt mittels Zeitgutscheinen, welche bei den regelmäßigen Veranstaltungen vom persönlichen Konto behoben werden können. Bei den Veranstaltungen finden auch rund 90 Prozent der Tauschtransaktionen statt. Die Zeitgutscheine ermöglichen auch Nichtteilnehmern das Tauschsystem zu nutzen, wenn diese z.B. verschenkt worden sind. Nichtteilnehmer dürfen jedoch nur Hilfe in Anspruch nehmen und keine Leistungen erbringen, da kein Versicherungsschutz besteht. Getauscht werden hauptsächlich Dienstleistungen, wobei bekannte Tauschbeziehungen bevorzugt angefragt werden. Optimierungsbedarf gibt es bei den Organisationsstrukturen auf Grund des aktuell sehr schnell wachsenden Tauschsystems.

5.2. Tauschring-Clearings

Im Folgenden werden die Kurzprofile der interviewten Tauschring Clearingorganisationen dargestellt und das Teilergebnis in Textform zusammengefasst. Die einzelnen Profile der Tauschring Clearingorganisationen sind im Anhang aufgeführt.

5.2.1. ZA:RT

Allgemein	
Name der Organisation	Verein für Zusammenarbeit regionaler Tauschsysteme/Transaktionssysteme (ZA:RT)
Land	Österreich
Zweck der Organisation	Abrechnung des Außenhandels zwischen verschiedenen Tausch- und Regionalgeldsystemen
Anzahl der Teilnehmer	22
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Leistungsfähigkeit Teilnehmer
Geldhaltungskosten- /prämie	keines
Minuslimit	individuell
Verrechnungsart	online
Software	Open-Source
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeiteinheit
Umrechnungskurs	offiziell
Angebot und Nachfrage / Teilnehmer / Garantiepolitik	
Hauptumsatz	Dienstleistungen/Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Anmeldung	Onlinedaten
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 250 h (geschätzt)
Haftung der Organisation	keine Haftung

Tab. 17: Kurzprofil ZA:RT

Quelle: eigene Darstellung

Das Tauschring-Clearing des Vereins für Zusammenarbeit regionaler Tauschsysteme und Transaktionssysteme (kurz ZA:RT) hat zum Ziel, den Außenhandel zwischen verschiedenen Tausch- und Regionalgeldsystemen zu ermöglichen. Aktuell nehmen 22 Tauschsysteme aus den drei Ländern Österreich, Deutschland und der Schweiz teil. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt mittels des wechselseitigen Kreditsystems und das Limit ist an den Umsatz und an die gesamte Menge an Verrechnungseinheiten des einzelnen Tauschsystems gekoppelt. Die Verrechnung erfolgt ausnahmslos online mittels Open-Source-Software. Als Verrechnungseinheit werden die Zeitstunden verwendet und jedes Tauschsystem muss einen Umrechnungskurs zu einer Zeitstunde festlegen und veröffentlichen. Getauscht werden hauptsächlich Dienstleistungen wie Nächtigungen oder Waren im lokalen Nahbereich des Dreiländerecks. Die Haftungsfragen sind eindeutig geregelt. Die Clearingorganisation befindet sich in einem Entwicklungsprozess, in welchem bereits Kontinuität gewährleistet werden kann. Einmal jährlich findet eine Veranstaltung mit Vertretern von teilnehmenden Tauschsystemen statt, um Änderungen oder neue Entwicklungen zu besprechen.

5.2.2. RTR

Allgemein	
Name der Organisation	Ressourcen-Tauschring (RTR)
Land	Deutschland
Zweck der Organisation	Ferntauschaktionen zwischen Tauschringen
Anzahl der Teilnehmer	65
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	> 10 J.
Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmerzahl
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	6.000 Zeittalente (= 100 h)
Verrechnungsart	online
Software	Online-Plattform
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeiteinheit
Umrechnungskurs	offiziell
Angebot und Nachfrage / Teilnehmer / Garantiepolitik	
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Anmeldung	online Daten
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 122 Talente (= 24 h)
Haftung der Organisation	keine Haftung

Tab. 18: Kurzprofil RTR

Quelle: eigene Darstellung

Der Ressourcen-Tauschring hat das Ziel Ferntauschaktionen zwischen Tauschringen zu ermöglichen und hat aktuell 65 teilnehmende Organisationen. Die Tauschring Clearingstelle wird von einer Person geleitet und die Verrechnung findet ausschließlich auf einer Online-Plattform statt. Die Schaffung der Verrechnungseinheit erfolgt mittels eines wechselseitigen Kreditsystems. Jedes Tauschsystem erhält ein Limit von 100 Stunden, welches sowohl für Minus- als auch für Plusstände Gültigkeit hat und an keine weiteren Kriterien gekoppelt ist. Jedes Tauschsystem legt einen Um-

rechnungskurs zu einer Minute fest, mit welchem dann innerhalb der Tauschsysteme verrechnet wird. Hauptsächlich werden Dienstleistungen in Form von Übernachtungen nachgefragt.

5.2.3. Teilergebnis Tauschring-Clearings

Tauschring Clearingstellen dienen dem überregionalen Austausch von Dienstleistungen lokaler Tauschsysteme wie z.B. Übernachtungsmöglichkeiten. Zusätzlich wird die Kommunikation zwischen den einzelnen Teilnehmern gestärkt. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt mittels wechselseitigen Kreditsystems und jedem Tauschsystem wird ein Außenhandelskonto zur Verfügung gestellt. Der Außenhandelsrahmen ist teilweise an Kriterien gekoppelt oder wird den Tauschsystemen einfach ohne Einschränkung in einem geringen Ausmaß zur Verfügung gestellt. Die Teilnehmerzusammensetzung und das Austauschvolumen ist unter den beiden Tauschring Clearingstellen sehr unterschiedlich, was auch an den örtlichen Strukturen der Tauschsysteme liegt. Beide Organisationen haben Teilnehmer in den verschiedenen deutschsprachigen Ländern. Die Verrechung erfolgt ausschließlich online und ein Umrechnungskurs zu einer Zeitstunde bzw. Minute, welcher als Grundlage für den Austausch und die Preisfindung erforderlich ist, muss von den teilnehmenden Tauschsystemen angegeben werden. Die Tauschring Clearingorganisationen befinden sich aktuell in einer Entwicklungsphase, in welcher die Tauschvolumina ansteigen und Regelungen angepasst werden müssen. Eine Zusammenarbeit und Kommunikation unter den Tauschring Clearingstellen wird aktiv gesucht und findet statt.

5.3. Online-Tauschbörsen

Zu Folgenden Punkten werden die Kurzprofile der interviewten Online-Tauschbörsen dargestellt und in Textform zusammengefasst. Die einzelnen Profile der Online-Tauschbörsen sind im Anhang aufgeführt.

5.3.1. AcrossLETS

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	AcrossLETS
Ort, Land	Nandlstadt, Deutschland
Zweck der Organisation	Förderung lokaler Kreisläufe
Anzahl der Teilnehmer	920
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2006
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	k.A.
Regionale Eingrenzung	k.A.
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten- /prämie Umverteilung
Minuslimit	keines
Startguthaben	individuell
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Open-Source
Preisbildung	einfache Zeiteinheit
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung auf Hilfsleistungen
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	online
Jahresbudget in Euro	kein
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein

Tab. 19: Kurzprofil AcrossLETS

Quelle: eigene Darstellung

Die Online-Tauschbörse AcrossLETS wurde 2006 gegründet und hat aktuell 920 Teilnehmer. Ziele sind, Teilnehmern lokaler Tauschringe als überregionale Ergänzung Tauschaktivitäten zu ermöglichen sowie einen ökonomischen Nutzen durch Aktivitäten der Nachbarschaftshilfe und das Recycling von Gebrauchtgegenständen zu erreichen. Das Leitungsteam besteht aus zwei Personen, wobei das Softwareprogramm in Selbstorganisation ohne zusätzliche Verwaltungstätigkeit arbeitet und eine aktive Steuerung des Systems nicht notwendig ist. Die Schaffung der Verrechnungseinheit Crossy erfolgt durch ein Startguthaben bei Eintritt, in welchem die individuelle Höhe aus einer Formel mit den Faktoren Systemkontostand und Teilnehmerzahl automatisch errechnet wird. Das Guthaben wird bei Ausscheiden unabhängig vom Stand wieder eingezogen. Die Entscheidung für ein Startguthaben wurde aus der Überlegung getroffen, dass positive Kontostände das Tauschverhalten aktiv beeinflussen und die Teilnehmer keinen Druck verspüren Minusstände rückführen zu müssen. Technisch ist der Unterschied lediglich eine Nullpunktverschiebung zu einem System mit Minuslimits. Quartalweise wird eine automatische Umlaufsicherungsgebühr abgebucht. Die Höhe ist ein Prozentsatz vom aktuellen Guthabenstand. Diese Gebühr wird wieder, abzüglich Differenzen zum Startguthaben bei Austritten, gleichmäßig pro Teilnehmer rückverteilt. Diese Umlaufsicherungsgebühr in Prozent und eine gleichmäßige Rückverteilung pro Teilnehmer wirkt Ungleichverteilungen längerfristig entgegen. Als Kontrolle ist die Veröffentlichung der in Umlauf befindlichen Verrechnungseinheiten sehr wichtig, um eine langfristige Vorteilnahme der Organisation zu verhindern und Vertrauen bei den Teilnehmern aufzubauen, da die Sozialkontrolle bei Online-Tauschbörsen fehlt. Eine Höchstpreisverordnung auf der Basis der Zeiteinheit wird vorgegeben, welche sich in der Praxis zu einem Festpreissystem entwickelt hat. Als Referenzwert gelten 12 Crossy pro Zeitstunde. Der Hauptumsatz sind Dienstleistungen, speziell im Bereich der Übernachtung in teureren Städten und Mitfahrgelegenheiten. Es werden keine Mitgliedsgebühren erhoben, lediglich eine Einmalgebühr in der eigenen Verrechnungseinheit bei Eintritt fällt an. Die Rechtsform ist die eines nicht eingetragenen Vereins, welcher keinerlei Haftungen übernimmt.

5.3.2. swapy.de

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	swapy.de
Ort, Land	Lich, Deutschland
Zweck der Organisation	Tauschplattform
Anzahl der Teilnehmer	10.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2009
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Vollgeldprinzip
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten
Minuslimit	keines
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Verrechnungsart	online
Software	selbst entwickelt
Preisbildung	Stufenpreis
Euroauslagen	nicht erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	eigenes
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Softwarevorgabe
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	< 40 J.
Serviceleistung	online
Jahresbudget in Euro	ca. 600 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	GbR

Tab. 20: Kurzprofil swapy.de

Quelle: eigene Darstellung

Die Online-Tauschbörse swapy.de ist 2009 aus einem Blog entstanden, hat aktuell rund 10.000 Teilnehmer und ist eine Web 2.0 Online-Tauschplattform mit Belohnungssystem für Leistungen für die Community. Die Idee wurde von 3 bis 4 Leuten während der Studienzeit entwickelt, um teure Fachbücher untereinander austauschen zu können. Die Schaffung der Verrechnungseinheit erfolgt nach einem Belohnungssystem. Für Aktivitäten in der Community, wie das Verfassen von Meinungs- bzw. Erfahrungsberichten, Aktivitäten im Forum oder Blog sowie bei Verbesserungen im Tauschrang, erfolgt eine Belohnung mittels Taler. Die Höhe der Belohnung wird aktuell von den Betreibern festgesetzt, soll jedoch in Zukunft durch die Community mittels Abstimmung erfolgen, wobei eine maximale Obergrenze zur Anwendung kommt. Die Veröffentlichung von Berichten im Blog erfolgt durch die Betreiber. Dieser Blog wird vermarktet und die Erlöse werden zur Deckung von Kosten verwendet. Mit einem eventuellen Überschuss werden Gewinnspiele veranstaltet oder Sachangebote von der Online-Tauschbörse gegen Taler angeboten, um Verrechnungseinheiten wieder aus dem System nehmen zu können. Einen automatischen Steuerungsmechanismus gibt es nicht. Der Wert der angebotenen Artikel im Tauschsystem soll immer höher sein, als die den Teilnehmern zur Verfügung stehenden gesamten Verrechnungseinheiten, was aktuell auch der Fall ist. Das Konzept ist so ausgelegt, dass zuerst eine Leistung zu erbringen ist oder ein Artikel verkauft werden muss, damit durch den Kauf eines Artikels eine Gegenleistung erfolgen kann. Die Menge der gesamten Verrechnungseinheiten im System wird den Teilnehmern auf Nachfrage bekanntgegeben, da für eine permanente Veröffentlichung viele Daten abgefragt werden müssten und das System mit höheren Serverkosten belastet werden würde. Die Verrechnungseinheiten gehören der Online-Tauschbörse und werden den Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Die Teilnehmer geben die Taler sehr schnell wieder aus, besonders Filme und Spiele sind sehr gefragt. Stehen dem Teilnehmer keine Taler zur Verfügung, kann dieser vom System aus keine Transaktionen durchführen. Voraussetzung für das Tauschen ist, dass die geforderte Menge an Talern auf dem Konto zur Verfügung steht, ist das nicht der Fall, ist die Funktion inaktiv. Die Anmeldung ist nur für Privatpersonen und Verbraucher erlaubt. Eine gewerbliche Nutzung oder gewerbliche Angebote sind nicht möglich. Die Software ist selbst programmiert und soll eigenständig bleiben. Zu andern Portalen ist keine Verknüpfung vorgesehen. Für die Preisbildung werden Stufen vorgegeben. Der Wert eines Tauschartikels kann zwischen einem und fünf Talern liegen. Diese Stufen geben den

Teilnehmern eine Orientierung in der Wertigkeit, wobei ein Umrechnungskurs zum Euro nicht besteht. Referenzwerte stellen die Teilnehmer durch Vergleiche her. Transaktionen werden auf zwei Arten bewertet. Einerseits bezogen auf den Tauschvorgang, wie z.B. die Versandschnelligkeit, und andererseits auf den Tauschpartner und die Frage, ob mit diesem Teilnehmer nochmals getauscht werden möchte. Aktuell sind rund 25 Prozent des Gesamtsystems komplett fertig gestellt. Die restlichen 75 Prozent sollen in naher Zukunft umgesetzt werden. Anregungen und Vorschläge zur Weiterentwicklung der Online-Tauschbörse kommen aus der Community selbst.

5.4. Barterringe

Im Folgenden werden die Kurzprofile der interviewten Barterringe dargestellt und in Textform zusammengefasst. Die einzelnen Profile der Barterringe sind im Anhang aufgeführt.

5.4.1. DKG

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	DKG - Deutsche Kompensationsgesellschaft mbH
Ort, Land	Berlin, Deutschland
Zweck der Organisation	Vermittlung von Zusatzgeschäften
Anzahl der Teilnehmer	700
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	kommerziell (gewinnorientiert)
Gründungsdatum	2007
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	k.A.
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLK1
Umlaufsteuerung	Betreuung
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	~ 3.000 - 5.000 DKG-Euro
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	Kredit auf Sachwerten / höherwertiges Geld
Verrechnungsart	online
Software	selbst entwickelt
Preisbildung	Europarität
Euroauslagen	Tauschquote
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	Marktangebot
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Betreuungsmatching
Bewertungssystem	Zentrale
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	Kleinunternehmen > 80%
Altersstruktur Private	keine
Serviceleistung	Büro / online
Jahresbudget in Euro	k.A.
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Gewerbe / Kapitalgesellschaft

Tab. 21: Kurzprofil DKG

Quelle: eigene Darstellung

Die Deutsche Kompensationsgesellschaft wurde 2007 in Berlin gegründet und hat aktuell 700 Teilnehmer. Ziel ist es, freie Kapazitäten von Kleinunternehmen zu nutzen und mittels eines Leistungsprofils Geschäfte zu initiieren und zu moderieren sowie den Teilnehmern einen zusätzlichen Absatzkanal anzubieten. Diese Geschäfte sind für die Teilnehmer als Zusatzumsätze oder für die Neukundengewinnung sehr interessant. Überschüssige Bestände oder freie Ressourcen, welche in kleinen Unternehmen nicht immer genau planbar sind, können gewinnbringend eingesetzt werden. Große Unternehmen, wie Banken oder Ölkonzerne, können die Kundenbeziehungen und Veranstaltungen für zusätzliche Absatzmöglichkeiten nutzen. Es wird über die Organisation ein Netzwerk geschaffen ohne ständigen Kontakt mit jedem einzelnen Teilnehmer halten zu müssen. Die Umlaufgeschwindigkeit wird durch die persönliche Betreuung forciert. Eine Anzahl von rund 150 bis 500 Teilnehmern kann je nach technischer Unterstützung von einem Betreuer (Broker) betreut werden, was allerdings hochqualifiziertes Personal voraussetzt. Angestrebt wird ein Franchisekonzept mit freien Mitarbeitern und einer regionalen Schwerpunktsetzung. Die Verrechnungseinheit wird mittels eines wechselseitigen Kreditsystems geschaffen und stellt kein Zahlungsmittel, sondern ein Tauschmittel dar. Es besteht eine Europarität in der Preisfestsetzung. In der Preisgestaltung sind die Teilnehmer frei und die Preise werden dem Markt angepasst. Weitere Konditionen, wie z.B. die Liefermenge oder den Lieferzeitpunkt, handeln die Teilnehmer untereinander eigenverantwortlich aus. Die Geschäftsführung entscheidet über die Höhe der Handelsrahmen und Laufzeit individuell, der durchschnittliche Handelsrahmen beträgt 3.000 bis 5.000 DKG-Euro. Die Handelsrahmen werden meist mit einer Bürgschaft oder Bankgarantie besichert und es werden keine Zinsen verrechnet. Wichtig ist es, vom Betreuer den Fokus auf die Teilnehmer mit Guthabenständen zu richten, da diese durch einen Verkauf erworbene Guthaben in absehbarer Zeit wieder einsetzen möchten. Guthaben bei der Organisation werden vom europäischen Sozialfond als Eigenmittel für Förderungen teilweise akzeptiert. Als Verrechnungssystem wird eine selbst programmierte Software verwendet. Mittels eines Teilnehmerprofils werden Daten in der Datenbank erfasst und angebotene Produkte und Leistungen in einem elektronischen Matching teilweise abgeglichen. Die Transaktion wird meist nicht zu 100 Prozent in der eigenen Verrechnungseinheit abgerechnet, sondern es kommt eine Tauschquote zur Anwendung, welche je nach Branche unterschiedlich sein kann. Aus der Erfahrung liegt diese im handwerklichen Bereich bei rund 30 Prozent und bei Dienstleistungen

wie Gastronomie oder Hotellerie bis zu 100 Prozent. Die Differenz wird in Euro beglichen und dient zur Abdeckung von Kosten in Euro der Geschäftspartner. Das Einkommen der Gesellschaft setzt sich aus einer Einrichtungspauschale und Transaktionsgebühren zusammen. Die Transaktionsgebühren sind ein Prozentsatz auf den in der eigenen Verrechnungseinheit (Kompensationsquote oder Tauschquote) abgerechneten Teil und werden für beide Geschäftspartner in Euro fällig. Eine Haftung seitens der Organisation besteht nicht, die Guthaben oder Minusstände sind Gegenleistungsrechte der Teilnehmer und könnten im Falle von Problemen des Betreibers transferiert werden. Die Gesellschaft unterliegt nicht der Bankenaufsicht.

5.4.2. GIT

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Gruber International Trade (GIT)
Ort, Land	Graz, Österreich
Zweck der Organisation	Marketing- und Dienstleistungsunternehmen
Anzahl der Teilnehmer	300
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	kommerziell (gewinnorientiert)
Gründungsdatum	2000
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 100 km)
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLK1
Umlaufsteuerung	Betreuung
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	individuell
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	Kredit auf Sachwerten / höherwertiges Geld
Verrechnungsart	Papier/online
Software	selbst entwickelt
Preisbildung	Europarität
Euroauslagen	Tauschquote
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	Marktangebot
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Betreuungsmatching / Matching durch Software
Bewertungssystem	Zentrale
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	Kleinunternehmen
Altersstruktur Private	Keine
Serviceleistung	Büro / Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	k.A.
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Gewerbe / Personengesellschaft

Tab. 22: Kurzprofil GIT

Quelle: eigene Darstellung

Die Gruber International Trade (kurz GIT) wurde im Jahr 2000 als Familienbetrieb gegründet und hat aktuell 300 Teilnehmer. Ziel ist es, inhabergeführten kleinen- und mittelgroßen Unternehmen bis rund 40 Mitarbeiter eine regionale Wirtschaftsplattform anzubieten, welche die Funktion eines Einkaufsbüros übernimmt und entsprechende Angebote aus dem Teilnehmerkreis organisiert. Die Teilnehmer nutzen den Barterring zur Kapazitätsauslastung, für Zusatzumsätze sowie zur Gewinnung neuer Kunden. Es sollten nicht mehr als 5 Prozent des Gesamtumsatzes der Teilnehmer über den Barterring abgewickelt werden. Die Betreuungsgrenze ist für das Familienunternehmen bei der aktuellen Teilnehmerzahl erreicht und ein großer Zuwachs würde gegen die Firmenkultur mit langjährigen persönlichen Kontakten sprechen. Die Schaffung der Verrechnungseinheit erfolgt mittels des wechselseitigen Kreditsystems. Ein Einkaufsrahmen mit einer Laufzeit von 9 Monaten ist zinsfrei möglich und muss innerhalb dieser Zeit durch Lieferungen bzw. Leistungen oder durch Barzahlung abgedeckt werden. Der Einkaufsrahmen ist an Kriterien wie Bonität und Umsatzerwartung gekoppelt. Eine Prüfung wird dadurch erleichtert, dass Angebote und Nachfrage bekannt sind. Eine Besicherung von Minusbeträgen kann mit einer Bankgarantie erfolgen, die Entscheidungen werden innerhalb des Familienkreises getroffen. Die 9-Monats-Regelung ist eine Kreditvereinbarung zwischen zwei Geschäftspartnern, welche die Teilnehmer bei der Anmeldung zur Kenntnis nehmen. Zur Verrechnung wird eine eigene Software und Datenbank verwendet. In der Datenbank werden Interessen angegeben und zwischen Angebot bzw. Nachfrage automatische Verknüpfungen hergestellt. Die Verknüpfungen erfolgen zweimal pro Woche und Angebotsdaten sowie Kontaktdaten zum Verkäufer werden individuell per Email zugesendet. Weiters gibt es durch den persönlichen Betreuer des Teilnehmers und regionale Veranstaltungen die Möglichkeit Geschäfte zu initiieren. Innerhalb des Netzwerkes sollen übliche Standardmarktpreise angeboten werden und es besteht beim GIT-Euro eine Europarität. Bei Geschäftstransaktionen wird eine Tauschquote festgelegt. Die Höhe ist meist von der Branche des Verkäufers abhängig. Die Tauschquote ist ein Prozentanteil des Geschäfts, welcher über das Konto beim Barterring abgerechnet wird. Dieser liegt in der Bandbreite von 30 bis 100 Prozent. Nachgefragt werden hauptsächlich leicht handelbare Waren und Dienstleistungen, welche von den Teilnehmern laufend gebraucht und verbraucht werden und aus diesem Grund häufig nachgefragt werden müssen. Es erfolgt keine weitere Einflussnahme auf Geschäftsdetails wie Zahlungs- oder Lieferbedingungen durch die Organisation. Für die Dienst-

leistungen der Organisation werden jährliche Beträge zwischen 250 bis 550 Euro eingehoben, und eine Transaktionsgebühr in Prozent fällt für den kompletten Geschäftsumsatz an, unabhängig von der Tauschquote. Die Gebühr wird vom Verkäufer bezahlt. Es besteht keine Haftung für die Organisation, sondern diese liegt bei der Gemeinschaft. In Zukunft sollen regionale Einheiten innerhalb eines Radius von 80 bis 100 Kilometern in Österreich gestärkt werden.

5.5. Regionalgelder

Im Folgenden werden die Kurzprofile der interviewten Regionalgelder dargestellt und in Textform zusammengefasst. Die einzelnen Profile der Regionalgelder sind im Anhang aufgeführt.

5.5.1. Coinstatt

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Coinstatt
Ort, Land	Herdecke, Deutschland
Zweck der Organisation	regionale Kaufkrafterhöhung
Anzahl der Teilnehmer	~ 250
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2007
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 70 km)
Verbundmitgliedschaft	k.A.
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten über Limit
Minuslimit	individuell
Startguthaben	Gewerbe: 200 Coin (= 200 Euro)
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Verrechnungsart	online
Software	Open-Source
Preisbildung	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	Marktangebot
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	keines
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	k.A.
Teilnehmerstruktur Private	Kleinunternehmen
Altersstruktur Private	k.A.
Serviceleistung	online
Jahresbudget in Euro	ca. 30.000 Euro
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	GbR

Tab. 23: Kurzprofil Coinstatt

Quelle: eigene Darstellung

Das Regionalgeld Coinstatt wurde 2007 gegründet und hat aktuell rund 250 Teilnehmer. Ziel ist es, eine regionale Kaufkrafterhöhung zu erreichen. Das Tauschsystem ist als B2C-Netzwerk gestartet, ist aber aktuell hauptsächlich ein B2B-Netzwerk. In Zukunft soll das System als Verbundsystem organisiert werden und eine Stärkung des C2C-Bereichs erfolgen. Zur Schaffung der Verrechnungseinheiten wird ein Startguthaben vergeben, und zusätzlich kann nach einem Jahr noch ein Einkaufsrahmen auf Antrag genehmigt werden, welcher beim Ausscheiden wieder auszugleichen ist. Die Berechnung der Geldmengen wurde aufgrund der durchschnittlichen regionalen Kaufkraft ermittelt, woraus sich ein Prozentsatz ergibt, der realistischerweise regional auszugeben ist. In der Verrechnung befindet sich das Tauschsystem in einer Übergangsphase, in welcher von einer Onlineverrechnung basierend auf einer Open-Source-Software in Zukunft eine Transaktion ohne einen zentralen Server per Peer to Peer mit Handy verrechnet werden kann. Aktuell wird quartalweise ein Schwundgeld verrechnet, was auch beibehalten werden soll. Die Preisbildung findet mittels der Europreisbindung der gewerblichen Angebote statt. Der Hauptumsatz sind Dienstleistungen. Das Marketing wird mit einer mit Gutscheinen bedruckten Papiertasche durchgeführt, welche von den Teilnehmern kostenlos an die Verbraucher abgegeben werden kann. Für die Teilnehmer ist diese Papiertasche kostenpflichtig, und stellt für die Organisation eine Einnahmequelle dar. Als Idealvorstellung soll das Tauschsystem regionale Einkäufe in entsprechender Qualität unterstützen.

5.5.2. Rheingold

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Rheingold
Ort, Land	Haguenau, Deutschland
Zweck der Organisation	Kunstprojekt
Anzahl der Teilnehmer	1.100
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2006
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	k.A.
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Verbundmitgliedschaft	keine
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Geldmengendefinition	KLG0
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Geldhaltungskosten- /prämie	keine
Minuslimit	keines
Startguthaben	100 Rheingolder (~ 50 Euro)
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Verrechnungsart	Papier
Software	Office
Preisbildung	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	Marktangebot
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	Kleinunternehmen > 80%
Altersstruktur Private	keine
Serviceleistung	online
Jahresbudget in Euro	kein
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein

Tab. 24: Kurzprofil Rheingold

Quelle: eigene Darstellung

Das Regionalgeld Rheingold wurde 2006 gegründet und hat aktuell über 1.100 Teilnehmer. Es ist ein Kunstprojekt auf Initiative von Kulturschaffenden aller Professionen mit dem Ziel, die Funktionsweise des Geldsystems zu thematisieren. Das Regionalgeld ist ein Netzwerk von Firmen, Selbstständigen und Freiberuflern aus dem gesamten deutschen Sprachraum und dezentral organisiert. Es sind keine wichtigen zentralen Entscheidungen notwendig. Die Gutscheine werden von jedem Herausgeber selbst geschaffen und der einzelne Teilnehmer gibt danach seine eigenen Gutscheine aus. Eine Nichtteilnahme oder aber die Weitergabe durch Nichtteilnehmer werden dadurch ermöglicht. Die Gutscheine, welche wie als traditionelles Marketing- oder Kundenbindungsinstrument gesehen werden können, werden unter den Teilnehmern gegenseitig akzeptiert. Die Gutscheine können über das Internet bestellt werden. Die Gutscheinvorderseite ist vorgegeben, die Rückseite kann individuell vom einzelnen Herausgeber gestaltet werden. Beim Druck der Gutscheine gibt es Optimierungsbedarf. Diese werden aktuell noch sehr aufwendig produziert. Derzeit ist die Emissionsgrenze für alle Teilnehmer gleich und die Ablauffristen können von jedem Emittenten frei gesetzt werden. Die Gutscheine können nicht zurückbezahlt werden und sind durch Waren und Leistungen des jeweiligen Emittenten gedeckt. Das Waren- oder Dienstleistungsangebot kann in der neuen Einheit bepreist werden oder der Europreis gilt als inoffizieller Referenzwert. Ziel ist es, dass in Zukunft der einzelne Teilnehmer den Referenzwert für seine Ware oder Leistung eigenverantwortlich definiert und einen Gutscheinpreis festlegt, so dass ein Warenkorb entstehen kann. Das Leistungsangebot entwickelt sich mit der Teilnehmerzahl. Angebote und eine Teilnehmerliste werden auf der Homepage von Rheingold veröffentlicht. Wird mit den Gutscheinen gezahlt, wird die Rechnung in Euro ausgestellt. Priorität haben Angebote des täglichen Bedarfs, aktuell sind die Angebote sehr von freiberuflichen Tätigkeiten geprägt und eine Erweiterung im Handwerk wird angestrebt. Durch die gegenseitige Anerkennung und Wiederverwendung der Gutscheine könnten sich eine Art Kleinstwährung oder relevantes Komplementärgeld entwickeln. Gewünscht sind mehr dezentrale Entscheidungen sowie eine Erhöhung der Emittentengrenze, wobei die Grenzen von der Praxis bestimmt werden und ein genaues detailliertes Regelwerk noch entwickelt werden muss.

5.5.3. Havelblüte

Allgemein / Aufbau des Systems	
Name der Organisation	Havelblüte
Ort, Land	Potsdam, Deutschland
Zweck der Organisation	Regionalwirtschaft
Anzahl der Teilnehmer	~ 300
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)
Gründungsdatum	2006
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 10 - 15 km)
Verbundmitgliedschaft	Regiogeld e.V.
Geldwirtschaft / Kontorahmen / Verrechnung der eigenen Einheiten / Preisbildung	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Geldhaltungskosten- /prämie	Geldhaltungskosten
Minuslimit	~ 1.000 Havelblüten (= 1.000 Euro) Abhängig von Tauschquote und Mitarbeiteranzahl
Startguthaben	keines
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Verrechnungsart	Papier/online
Software	Open-Source
Preisbildung	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Angebot und Nachfrage / Qualitätsmanagement	
Angebot	Marktangebot
Richtlinien	Gesetz
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Bewertungssystem	keines
Teilnehmer / Kosten	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	Kleinunternehmen
Altersstruktur Private	keine
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Jahresbudget in Euro	k.A.
Garantiepolitik / Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Rechtsform	Verein / (Gewerbe)

Tab. 25: Kurzprofil Havelblüte

Quelle: eigene Darstellung

Die Havelblüte als Regionalgeld wurde 2006 gegründet und hat aktuell rund 300 Teilnehmer. Ziel ist es, die regionalen Wirtschaftsstrukturen zu stärken und zu einer nachhaltigen ökologischen Entwicklung in der Region beizutragen. Durch die regional gebundenen Verrechnungseinheiten werden kleinere und lokale Unternehmen bevorzugt und längerfristig Transportwege eingespart. Das Regionalgeld soll die Landeswährung bei der Sicherung der Lebensgrundlagen der Bevölkerung im Hinblick auf soziale, kulturelle und umweltbezogene Interessen unterstützen. Zur Schaffung der Verrechnungseinheit wird das wechselseitige Kreditsystem verwendet. Die Höhe des Kontenrahmenlimits ist abhängig von der Leistungsfähigkeit des einzelnen Teilnehmers, welche nach der Anzahl vollbeschäftigter Mitarbeiter in Kombination mit der Tauschquote errechnet wird. Aktuell wird ein Schwundgeld quartalsweise verrechnet. Geplant ist, in Zukunft sowohl Plus- als auch Minusstände mit Liquiditäts- bzw. Kreditgebühren zu belasten. Die Verrechnung erfolgt online oder mittels Gutscheinen. Gutscheine sind maximal ein Jahr gültig und können bei Ablauf gegen neue Gutscheine getauscht werden. Zur Onlineverrechnung wird eine Open-Source-Software verwendet. Die Preisfestsetzung erfolgt 1 zu 1 zum Euro. Bei der Annahme des Regionalgeldes kann der Teilnehmer beim Warenangebot eine Auszeichnung vornehmen und eine zeitliche Einschränkung für umsatzschwache Geschäftszeiten durchführen. Ein eventuelles Wechselgeld wird in Eurocent verrechnet. Hauptsächlich werden Dienstleistungen von kleinen selbstständigen Unternehmen mit 2 bis 3 Mitarbeitern angeboten. Nachgefragt werden öfter Waren des täglichen Bedarfs und Lebensmittel, was ein Ungleichgewicht darstellt. Die Rechtsform wird von einem Verein in eine gemeinnützige Unternehmensform umgewandelt, da ein zu breit ausgelegtes Mitspracherecht bei der Umsetzung zu langen Entscheidungswegen führen kann. Ein Problem besteht in der geringen Teilnehmerzahl. Aktuell ist eine gewisse Anzahl von Teilnehmern noch nicht erreicht und es erfolgt ein Zusammenschluss mit einem anderen Regionalgeld damit die Organisation effizienter gestaltet werden kann und die Akzeptanz erhöht werden kann. Ziel ist es, in Zukunft ein modulares Konzept mit Außenstellennetzwerken aufzubauen.

6. Gesamtergebnisse der Forschungsstudie

Im folgenden Abschnitt erfolgt die Auswertung der vier Arten von Organisationen der Tauschringe (9) (in Klammer die Anzahl der befragten Tauschsysteme), Online-Tauschbörsen (2), Barterringe (2) und Regionalgelder (3). Die Tauschring-Clearingorganisationen werden hier nicht berücksichtigt, da diese eigenständige Dachorganisationen für Tauschsysteme sind. Die Auswertung erfolgt durch Kategorien und Unterkategorien. Jede Kategorie kommt mindestens einmal vor. Die Gesamtauswertung wird auf Grundlage der Ergebnisse der Einzelauswertung vorgenommen und ist grafisch im Anhang dargestellt. Ziel ist es, die verschiedenen Antworten der Experten der vier Organisationsarten darzustellen, um einen Überblick über die Bandbreite praktisch angewandter Tauschsystem zu erhalten. Die Auswertungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Aufgrund der geringen Vergleichsmöglichkeiten können die einzelnen Auswertungen nur Umrisse darstellen und lediglich eine Einschätzung des Autors nach Erkenntnissen der Experteninterviews wiedergeben. Eine einheitliche Auswertung kann aufgrund des geringen Samples nicht gebildet werden und somit nur einen geringen Ausschnitt der Anwendungsmöglichkeiten in der Praxis zeigen. Die Ergebnisse und Bandbreiten der unterschiedlichen Kategorien beruhen auf der Auswertung und der Einschätzung der Experten in der jeweiligen Organisation. Es wurden Einzelauswertungen in insgesamt 99 Kategorien durchgeführt und im Gesamtergebnis in 95 Kategorien zusammengefasst und tabellarisch dargestellt. Grafische Einzelauswertungen zu diesen Kategorien befinden sich unter Kapitel 3 des Anhangs.

6.1. A Allgemein

In diesem Abschnitt erfolgt die Auswertung von allgemeinen Fragen zu den Tauschsystemen, welche Auskunft über den Zweck und die Ausrichtung der einzelnen Organisationen geben. Eine grafische Darstellung der Einzelergebnisse steht im Anhang zur Verfügung.

Zweck der Organisation

Die einzelnen Organisationsformen verfolgen sehr individuelle Ziele. Die meisten gleichen Nennungen des Zwecks oder Ziels der vier Organisationsformen weisen die Tauschringe auf. Bei Tauschringen handelt es sich meist zu um Hilfsleistungen wie Nachbarschaftshilfe oder Hilfe zur Selbsthilfe. Bei den Online-Tauschbörsen steht der Tauschhandel, bei den Barterringen die Dienstleistung und bei Regionalgeldern die Regionalentwicklung im Vordergrund.

Organisationsgröße und Teilnehmerentwicklung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Organisationsgröße gebildet:

Kategorie	Bedeutung
< 200	Die Organisationsgröße liegt unter 200 Teilnehmer.
> 200 < 500	Die Organisationsgröße liegt zwischen 200 und 500 Teilnehmern.
> 500 < 1.000	Die Organisationsgröße liegt zwischen 500 und 1.000 Teilnehmern.
> 1.000	Die Organisationsgröße liegt über 1.000 Teilnehmern.

Tab. 26: Organisationsgröße

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Teilnehmerentwicklung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
stabil	Die Teilnehmerzahl ist stabil und liegt in der Schwankungsbreite von +/- 5% Zuwachs oder Verlust pro Jahr.
leichtes Wachstum < 10%	Die Teilnehmerzahl wächst pro Jahr um maximal 10%.
starkes Wachstum > 10%	Die Teilnehmerzahl wächst pro Jahr um mehr als 10%.

Tab. 27: Teilnehmerentwicklung

Quelle: eigene Darstellung

Starkes Wachstum findet man bei den bereits großen Organisationen der Online-Tauschbörsen, bei den Barterringen und Regionalgeldern, wie Abbildung 19 zeigt. Bei den Tauschringen handelt es sich um Verbundorganisationen mit Untergruppen. Tauschringgruppen unter 500 Teilnehmer sind stabil oder wachsen nur sehr langsam. Zu erkennen ist, dass die Gesamtteilnehmerzahl der meisten Organisationen unter 1.000 liegt.

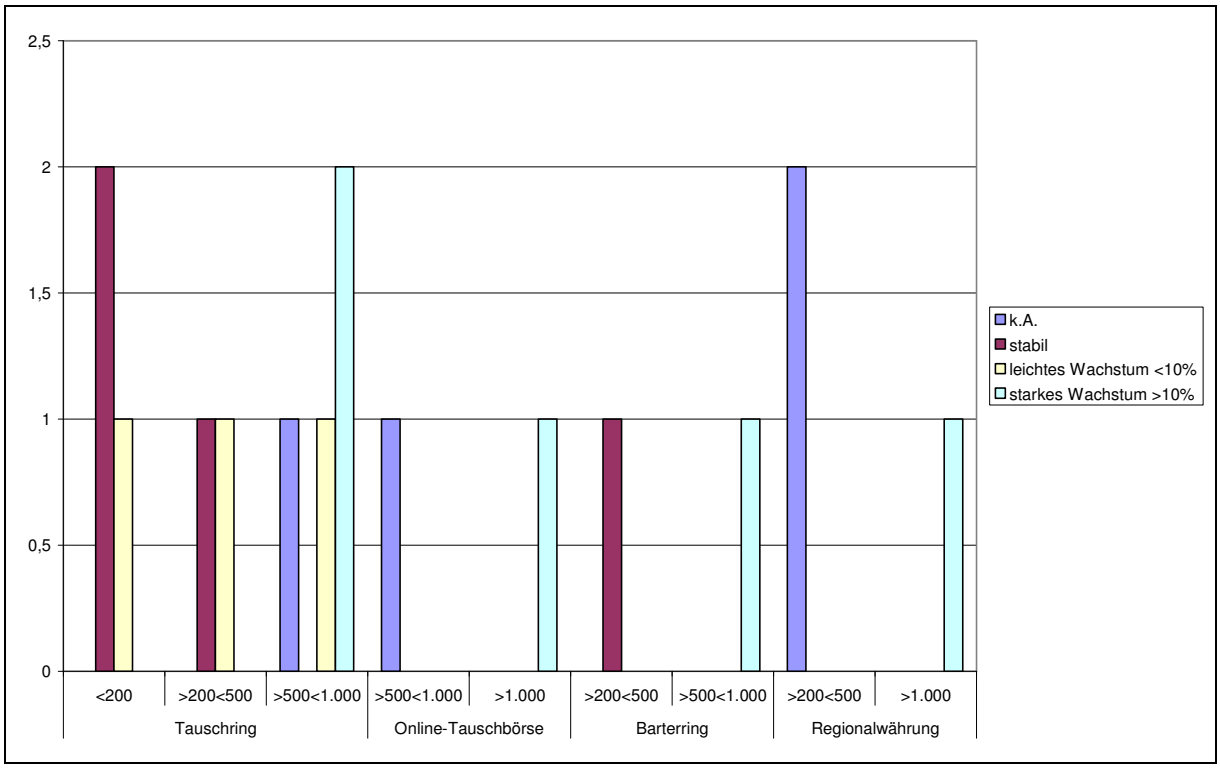

Abb. 19: Organisationsgröße und Teilnehmerentwicklung

Quelle: eigene Darstellung

Geschäftsbeziehungen und Hauptausrichtung

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Aspekt Geschäftsbeziehungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
C2C 20% Unternehmen	Die Tauschbeziehungen erfolgen C2C (Consumer to Consumer) unter einer maximalen Unternehmerbeteiligung von 20%.

B2B 20% Private	Tauschbeziehungen erfolgen B2B (Business to Business) unter einer maximalen Beteiligung von 20% Privater.

Tab. 28: Geschäftsbeziehungen

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Thema Hauptausrichtung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
gemeinnützig (Teilnehmergemeinschaft)	Der Einsatz der Verrechnungseinheit erfolgt zu gemeinnützigen Zwecken der Teilnehmergemeinschaft.
kommerziell (gewinnorientiert)	Der Einsatz der Verrechnungseinheit erfolgt zu kommerziellen und gewinnorientierten Zwecken des Anbieters.

Tab. 29: Hauptausrichtung

Quelle: eigene Darstellung

Die Tauschbeziehungen von Tauschringen und Online-Tauschbörsen sind privatkundenorientiert unter einer Unternehmerbeteiligung von maximal 20 Prozent. Barterringe und Regionalgelder sind hauptsächlich auf Geschäftskunden (B2B) ausgerichtet. Eindeutige Unterscheidungen können bei der Hauptausrichtung und den Tauschbeziehungen zwischen den Organisationsformen getroffen werden. Tauschringe, Online-Tauschbörsen und Regionalgelder sind gemeinwohlorientiert. Barterringe sind eindeutig kommerziell orientiert. Interessant zu erkennen ist, dass Regionalgelder hauptsächlich Unternehmensnetzwerke darstellen, jedoch gemeinnützig organisiert sind. Diese Bereiche stellen Hauptunterscheidungsmerkmale dar.

Interessenschwerpunkt

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Interessenschwerpunkt gebildet:

Kategorie	Bedeutung
sozial	Der Schwerpunkt der Organisation liegt bei sozialen Zielen.
sozial-ökologisch	Die Schwerpunkte der Organisation liegen bei sozialen und ökologischen Zielen zu je der Hälfte.
sozial-ökonomisch-ökologisch	Die Schwerpunkte der Organisation liegen bei sozialen, ökologischen und ökonomischen Zielen zu je einem Drittel.
sozial-ökonomisch	Die Schwerpunkte der Organisation liegen bei sozialen und ökonomischen Zielen zu je der Hälfte.
ökonomisch	Der Schwerpunkt der Organisation ist rein ökonomisch.

Tab. 30: Interessenschwerpunkt

Quelle: eigene Darstellung

Bei den Tauschringen liegt der Hauptschwerpunkt auf einer sozialen Ausrichtung kombiniert mit einer ökologischen und ökonomischen Orientierung. Die Online-Tauschbörsen und Barterringe sind ausschließlich ökonomisch ausgerichtet wie auch die Regionalgelder, wenn auch in Verbindung mit sozialen bzw. ökologischen Überlegungen.

Name der Verrechnungseinheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Kategorie des Namens der Verrechnungseinheit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Talent	Der Name „Talent“ oder „Talente“ wird für die Verrechnungseinheit verwendet, in Anlehnung an Fähigkeiten und Talente der Teilnehmer.

Bezug zum Namen	Die Verrechnungseinheit wird an den Anbieter oder Organisationsnamen angelehnt und trägt dieselbe oder eine ähnliche Bezeichnung.
Kunstbegriff	Für die eigene Verrechnungseinheit wird ein selbst ausgedachter Name verwendet. Als Beispiel kann ein „Dankeschön“ genannt werden.
Sonstige	Ein sonstiger nicht in die oberen Kategorien fallender Begriff findet Verwendung.

Tab. 31: Name der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Bei der Wahl des Namens für die eigene Verrechnungseinheit findet bei Tauschringen der Name „Talente“ Zuspruch. Bei den Online-Tauschbörsen, Barterringen und Regionalgeldern wird jeweils bei der Bezeichnung der Verrechnungseinheit ein Bezug zum Organisationsnamen hergestellt.

Gründungsdatum

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Alter der ausgewerteten Tauschsysteme gebildet:

Kategorie	Bedeutung
< 5 J.	Die Gründung erfolgte innerhalb der letzten 5 Jahre.
> 5 J. < 10 J.	Die Gründung erfolgte innerhalb der letzten 5 bis 10 Jahre.
> 10 J.	Die Organisation besteht bereits länger als 10 Jahre.

Tab. 32: Gründungsdatum

Quelle: eigene Darstellung

Die Gründung der befragten Organisationen liegt beim Großteil der Tauschringe länger als 10 Jahre zurück. Die Online-Tauschbörsen sind alle jünger als 10 Jahre. Die Barterringe und Regionalgelder sind älter als 5 Jahre. Daran kann abgelesen werden, dass die Online-Tauschbörsen erst in den letzten Jahren entstanden und im

Gegensatz zu den Tauschringen sehr junge Tauschsysteme sind.

6.2. Übersicht Kategorie A (Allgemein)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepten in der Praxis der Kategorie A (Allgemein) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

A Allgemein	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe	Tauschhandel	Dienstleistung	Regionalentwicklung
Organisationsgröße	> 200 < 1.000	> 500	> 200 < 1.000	> 200
Teilnehmer-entwicklung	stabil / leichtes Wachstum < 10%	starkes Wachstum > 10%	stabil / starkes Wachstum > 10%	starkes Wachstum > 10%
Geschäfts-beziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)	C2C (C2C 20% Unternehmen)	B2B (B2B 20% Private)	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Teilnehmergemein-schaft)	gemeinnützig (Teilnehmergemein-schaft)	kommerziell (gewinnorientiert)	gemeinnützig (Teilnehmergemein-schaft)
Interessen-schwerpunkt	sozial / ökonomisch / ökologisch	ökonomisch	ökonomisch	sozial / ökonomisch-ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Talent / Kunstbegriff	Bezug zum Namen	Bezug zum Namen	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J.	< 10 J.	> 5 J.	> 5 J.

Abb. 20: A Allgemein – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.3. A1 Aufbau des Systems

Im folgenden Abschnitt werden die Antworten der interviewten Experten im Bereich der Organisation der Tauschsysteme ausführlich dargestellt.

Strukturform der Organisation

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Strukturform der Organisation gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Gesamtgruppe	Die Organisation besteht aus einer geschlossenen Gruppe ohne regionale Abgrenzungen.
Regionalgruppen	Die Organisation bzw. die Teilnehmer sind in regionale Untergruppen eingeteilt. Die Untergruppen arbeiten nach den gleichen oder leicht voneinander abweichenden Regeln und werden von einem Ansprechpartner geleitet, welcher auch Ansprechpartner für die Dachorganisation ist.

Tab. 33: Strukturform der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Die Teilnehmer von Tauschringen werden mehrheitlich, die von Barterringen hingegen ausschließlich in regionale Gruppen unterteilt. Bei Online-Tauschbörsen oder Regionalgeldern wird eine regionale oder lokale Unterscheidung nicht bzw. nicht mehrheitlich angewendet. Ziel ist es, die Austauschprozesse so effizient wie möglich für die Teilnehmer zu gestalten und eine optimale Gruppengröße bei Berücksichtigung der Angebotspalette zu erreichen.

Hauptregion der Teilnehmer und regionale Eingrenzung

Folgende Auswertungskategorien wurden zum regionalen Wirkungskreis der Teilnehmer im Zusammenhang mit Abbildung 21 (Strukturform der Organisation) gebildet:

Kategorie	Bedeutung
ländliche Strukturen	Die Teilnehmer sind ausschließlich im ländlichen Umfeld ansässig.
Stadt/Land	Die Teilnehmer sind im ländlichen Umfeld und im städtischen Bereich ansässig.
Stadtgebiet	Die Teilnehmer sind ausschließlich im städtischen Bereich ansässig und aktiv.

Tab. 34: Hauptregion der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur regionalen Eingrenzung der Gruppen im Zusammenhang mit Abbildung 21 (Strukturform der Organisation) gebildet:

Kategorie	Bedeutung
lokale Identität	Die Eingrenzung der Aktivität der Teilnehmergruppe erfolgt nach lokaler Identität.
Entfernung 7 - 30 km/ Fahrzeit 1 - 1,5 h	Die Aktivitäten finden innerhalb eines Radius von 7 bis 30 Kilometern statt. Die Fahrzeit beträgt 60 - 90 Minuten.
Entfernung > 50 < 100 km	Die Aktivitäten finden innerhalb eines Radius von 50 bis 100 Kilometern statt.
Sprachraum	Die Aktivitäten finden innerhalb des deutschen Sprachraums statt.

Tab. 35: Regionale Eingrenzung

Quelle: eigene Darstellung

Die Teilnehmer sind vorwiegend im Stadtgebiet ansässig und aktiv. Es kann eine regionale bzw. lokale Eingrenzung für den Tauschpartner angenommen werden. Bei Tauschringen in ländlichen Strukturen geht dieses einher mit der lokalen Identität. Bei hauptsächlich sehr städtisch geprägten Organisationen wird als Zeitaufwand eine Fahrzeit von maximal 1 bis 1,5 Stunden für eine Transaktion oder eine Entfernung von 30 Kilometern akzeptiert. Bei Barterringen und Regionalgeldern wird ein größerer Radius, nämlich bis zu 100 Kilometer akzeptiert. Online-Tauschbörsen sind im

deutschen Sprachraum aktiv und haben keine örtliche Eingrenzung für Tauschtransaktionen. Der Großteil der Teilnehmer ist ebenfalls städtischer Herkunft, und Transaktionen werden über den gesamten deutschen Sprachraum akzeptiert, was in enger Verbindung zum Warenangebot und zur Versandmöglichkeit steht. Eine Eingrenzung von Entfernung und Fahrzeit wird in Abbildung 21 gezeigt.

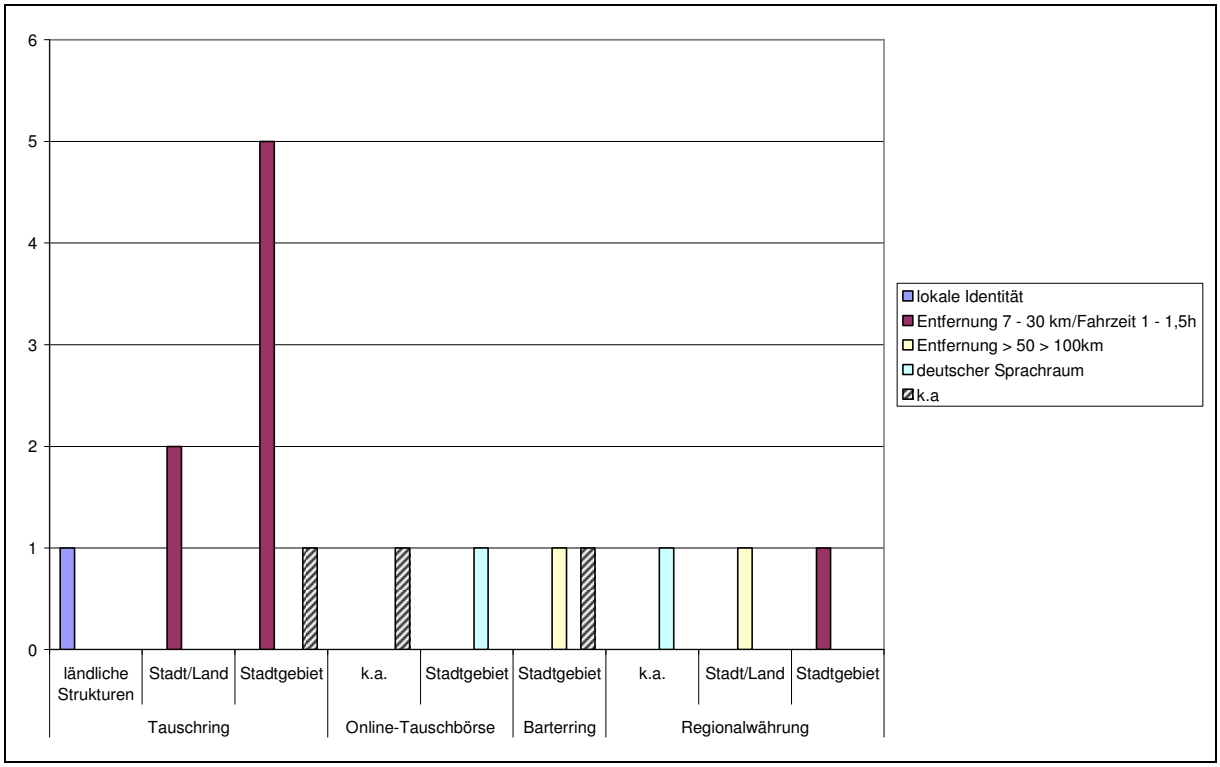

Abb. 21: Hauptregion Teilnehmer und regionale Eingrenzung

Quelle: eigene Darstellung

Mindestteilnehmerzahl

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Mindestteilnehmerzahl pro Einheit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
> 20 < 50	mindestens 20 bis 50 Teilnehmer
> 50 < 100	mindestens 50 bis 100 Teilnehmer

> 100 < 150	mindestens 100 bis 150 Teilnehmer
keine	keine Mindestanzahl von Teilnehmern

Tab. 36: Mindestteilnehmerzahl

Quelle: eigene Darstellung

Um die Funktionsfähigkeit aufrecht zu erhalten, liegt die Mindestteilnehmerzahl zwischen 20 und 100 Teilnehmern für Tauschringe und bei 50 Teilnehmern pro Untergruppe bei Barterringen. Zu erkennen ist, dass bereits ab 20 Teilnehmern eine funktionierende Gruppe bei bestimmten Voraussetzungen gebildet werden kann.

Verbundmitgliedschaft

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Verbundmitgliedschaft gebildet:

Kategorie	Bedeutung
ZA:RT	Mitglied bei Tauschring Clearingorganisation ZA:RT
RTR	Mitglied bei Tauschring Clearingorganisation Ressourcentauschring (RTR)
Regiogeld e.V.	Mitglied im Regionalgeldverbund Regiogeld e.V.
ZA:RT / RTR / AcrossLETS	Mitgliedschaft bei und Kooperationen mit Tauschring-Clearingorganisation ZA:RT und RTR und Kooperation mit AcrossLETS
keine	keine Mitgliedschaft in einem Clearing

Tab. 37: Verbundmitgliedschaft

Quelle: eigene Darstellung

Um den Austausch zwischen den Organisationen sicherzustellen, sind viele Organisationen Mitglieder in Verbundorganisationen oder Tauschring-Clearingstellen. Für Tauschringe gibt es aktuell in Deutschland und Österreich die Clearingstellen ZA:RT und den Ressourcentauschring (RTR) sowie den Regionalgeld e.V. für Regionalgelder. Um eine differenzierte Auswertung vorzunehmen, wurde bei der Auswahl der Organisationen auf unterschiedliche Mitgliedschaften in den Verbünden geachtet.

AcrossLETS versteht sich als überregionaler Tauschring, worin Tauschringmitglieder einzelner Gruppen zusätzlich Teilnehmer werden können, um so einen überregionalen Austausch zu ermöglichen. Die Abwicklung wird jedoch nicht über die Tauschringgruppen direkt mit Außenhandelskonten durchgeführt. Tauschring-Clearingstellen oder Verbundorganisationen kommen nur bei Tauschringen und Regionalgeldern vor. Bei Barterringen oder Online-Tauschbörsen ist dahingehend keine Infrastruktur vorhanden.

6.4. Übersicht Kategorie A1 (Aufbau des Systems)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie A1 (Aufbau des Systems) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

A1 Aufbau des Systems	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe / Regionalgruppen	Gesamtgruppe	Regionalgruppen	Gesamtgruppe / Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land	Stadtgebiet	Stadtgebiet	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (7 - 30 km)/ Fahrzeit (1 - 1,5 h) / lokale Identität	Sprachraum	< 100 km	< 100 km
Mindest-teilnehmerzahl	> 20 < 100	> 20 < 150	> 50 < 150	> 20 < 50
Verbundmitgliedschaft	RTR / ZA:RT	keine	keine	Regiogeld e.V.

Abb. 22: A1 Aufbau des Systems – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.5. A2 Organisationsstruktur

In diesem Abschnitt erfolgt die Einzelauswertung der Organisationsstruktur der Tauschsysteme sowie ihrer Mitbestimmungs- und Vergütungsregelungen.

Ausführung der Verwaltungstätigkeit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Ausführung der Verwaltungstätigkeit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Leitung	Die Verwaltungstätigkeiten erfolgen durch die Leitung.
Organisationsteam	Die Verwaltungstätigkeiten erfolgen durch ein Organisationsteam.
Leitung/ Organisationsteam	Die Verwaltungstätigkeiten erfolgen durch die Leitung und das Organisationsteam.

Tab. 38: Ausführung der Verwaltungstätigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Die Leitung der Organisationen wird unterschiedlich gehandhabt. Bei Tauschringen finden die Verwaltungstätigkeiten hauptsächlich durch ein Organisationsteam in Verbindung mit der Leitung statt. Wenn die Leitung selbst die Verwaltungstätigkeit durchführt, hat dies meist den Grund, dass kein Organisationsteam vorhanden ist. Bei Barterringen und Regionalgeldern führen mehrheitlich die Leitungspersonen auch die Verwaltungstätigkeit durch. Bei Online-Tauschbörsen handelt es sich um kleine Organisationen, und eine Online-Tauschbörse benötigt keine Leitungsfunktion, da das System selbststeuernd funktioniert. Bis auf die größeren Tauschringe handelt es sich meist um kleine Organisationsgruppen, welche beide Aufgabenbereiche in der Verantwortung der Leitung und Verwaltungstätigkeiten durchführen.

Vergütung der Verwatungstätigkeit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Vergütungsleistung bei Verwaltungstätigkeiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
keine (ehrenamtlich)	keine Vergütung für Tätigkeiten
pauschal 1/2	Die Vergütung erfolgt nach Aufgabengebiet zum Richtsatz der Organisation und wird zu 50% vergütet.
pauschal	Die Vergütung erfolgt nach Aufgabengebiet unabhängig vom Zeitaufwand und wird pauschal vergütet.
individuell	Die Vergütung erfolgt für Tätigkeiten in der Organisation für jeden Mitarbeiter individuell.

Tab. 39: Vergütung der Verwaltungstätigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Die Vergütung der Verwaltungstätigkeiten reicht von keiner bis zu einer individuellen Vergütung. Bei Tauschringen wird für die Verwaltungstätigkeit hauptsächlich der Zeitaufwand pauschal oder pauschal mit der Hälfte des jeweiligen Richtsatzes der Organisation vergütet. Diese halbe Vergütung wird bei Tauschringen akzeptiert, da es sich um laufende Einnahmen handelt. Zu erkennen ist, dass die Verwaltungstätigkeit bei Regionalgeldern ehrenamtlich erfolgt. Bei Barterringen werden durch die gewinnorientierte Ausrichtung die Leistungen individuell vergütet.

Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Mitbestimmungsrecht bei Verwaltungstätigkeiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Bestimmung	Die Besetzung der Verantwortungspositionen erfolgt durch Bestimmung des Trägers oder Initiators.
keine Mitsprache der Teilnehmer	Die Besetzung der Verantwortungspositionen erfolgt ohne Mitsprache der Teilnehmer durch den Eigentümer oder Haupteigner.
Mitsprache der Teilnehmer	Die Besetzung der Verantwortungspositionen erfolgt unter Mitsprachegelegenheit der Teilnehmer.

Tab. 40: Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Die Entscheidung über Leitung oder Verantwortungspersonal erfolgt bei Tauschringen mehrheitlich unter Mitsprache der Teilnehmer. Bei Online-Tauschbörsen, Barterringen und mehrheitlich bei den Regionalgeldern wird eine Wahl oder Mitsprache der Teilnehmer ausgeschlossen.

Organisationsaufbau

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Organisationsaufbau bei Verwaltungstätigkeiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Einliniensystem	Anweisungen werden durchgehend an die untere Ebene weitergereicht. Die Verwaltungstätigkeit und Entscheidungsebene sind nicht getrennt (vgl. Lechner et al. 2005, S. 116).
Stablinien-Organisation	Dem Einliniensystem werden in einigen Ebenen entscheidungsvorbereitende Stellen für reine Verwaltungstätigkeiten hinzugefügt (vgl. Lechner et al. 2005, S. 118).

Tab. 41: Organisationsaufbau

Quelle: eigene Darstellung

Die Organisationsformen bei leistungsgedeckten Tauschsystemen folgendem Einlinien- oder Stabliniensystem, welche sich sehr ähnlich sind. Aufgrund der überschaubaren Anzahl von Verwaltungspersonen in Online-Tauschbörsen und Barterringen sowie auch zum Teil bei Regionalgeldern wird die Organisationsform des Einliniensystems angewendet.

Organisationsform

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Organisationsform bei Verwaltungstätigkeiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Clan-Kultur	Der Schwerpunkt liegt auf den persönlichen Beziehungen im Organisationsteam. Der Arbeitsstil ist kooperatives Teamwork mit hohem Vertrauensverhältnis und Offenheit zwischen den Personen (vlg. Vollmer 2005, S. 220).
Einfachstruktur (Pionierphase)	Noch keine ausgereifte Leitungsstruktur mit flachen Hierarchien und wenig Arbeitsteilung und einer strategischen Spitze in einem dynamischen Umfeld. Die Arbeiten entstehen oft zufällig und werden anhand der Fähigkeiten zugeordnet. Die Koordination erfolgt weitgehend durch persönliche Weisung oder Vereinbarung. Große Flexibilität, hohe Motivation und minimale Formalisierung zeichnen die Organisationsstruktur aus (vgl. Mintzberg 1992, S. 214ff.).
Soziokratie	Leitung, Delegierte und Verwaltungsmitarbeiter treffen sich regelmäßig und formulieren im Konsens (es gibt keine Ablehnung bzw. Einwände gegen die Entscheidung durch einen der Teilnehmer) die Rahmenbedingungen (vgl. Rüther 2010, S. 8).

Tab. 42: Organisationsform

Quelle: eigene Darstellung

Bei leistungsgedeckten Tauschsystemen kommen die Organisationsformen von Clan-Kultur, Einfachstruktur und Soziokratie vor, wobei die Grenzen fließend sind. Bei Tauschringen werden nur Einfachstrukturen oder die Soziokratie angewendet. Die Clan-Kultur kommt bei allen Online-Tauschbörsen, bei Barterringen und Regionalgeldern vor. Die Soziokratie als Organisationsform kommt nur bei Tauschringen

vor. Zu erkennen ist, dass alle Organisationen sehr kleine Organisationsteams haben und sich zu meist noch in der Pionierphase befinden. Erst ab einer gewissen Größenordnung oder der Aufteilung in Regionalgruppen werden formalisierte Organisationsstrukturen eingesetzt.

6.6. Übersicht Kategorie A2 (Organisationsstruktur)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie A2 (Organisationsstruktur) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

A2 Organisations-struktur	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/ Organisations-team	Leitung/ Organisations-team	Leitung/ Organisations-team	Leitung/ Organisations-team
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal (1/2) / pauschal	keine (ehrenamtlich) / individuell	individuell	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer	Mitsprache der Teilnehmer	keine Mitsprache der Teilnehmer	keine Mitsprache der Teilnehmer	keine Mitsprache der Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem / Stablinienorganisation	Einliniensystem	Einliniensystem	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase) / Soziokratie	Clan-Kultur	Clan-Kultur / Einfachstruktur (Pionierphase)	Einfachstruktur (Pionierphase)

Abb. 23: A2 Organisationsstruktur – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.7. B1 Geldwirtschaft

In diesem Kapitel wird die Geldwirtschaft leistungsgedeckter Tauschsysteme näher betrachtet und eine entsprechende Geldmengendefinition erstellt. Die Emissionskonzepte zur Schaffung der Verrechnungseinheiten, die Schaffungsart sowie der Schaffungskreis der jeweiligen Verrechnungseinheit werden ausgewertet.

Schaffungsart der Verrechnungseinheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Schaffungsart der Verrechnungseinheiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Startguthaben	Die Verrechnungseinheit wird ohne Gegenbuchung dem jeweiligen Teilnehmer von der zentralen Stelle zur Verfügung gestellt. Es muss keine Gegenleistung oder Rückzahlung des einzelnen Teilnehmers erfolgen.
Vollgeldprinzip	Eine zentrale Stelle (Anbieter) schafft eine neue Verrechnungseinheit in der notwendigen Höhe bei Gegenleistung an die zentrale Stelle oder andere Teilnehmer. Die neu geschaffene Verrechnungseinheit wird dem Leistungserbringer als Einnahme zur Verfügung gestellt und auf dessen Konto gutgeschrieben. Der Teilnehmer bringt durch weitere Aktivität innerhalb des Netzwerkes das neu geschaffene Geld in Umlauf, indem er es wieder ausgibt. Der Verrechnungsgewinn (Seigniorage) geht vollständig an die zentrale Stelle. Eine gegenseitige Schaffung von Verrechnungseinheiten der Teilnehmer wird ausgeschlossen. Das Vorrecht zur Emission der Verrechnungseinheit liegt bei der zentralen Stelle. Die zentrale Stelle entscheidet je nach erwarteter Gegenleistung wie viele neue Verrechnungseinheiten in Umlauf gebracht werden, oder sie lässt die Teilnehmer abstimmen, wie hoch die erbrachte Leistung belohnt werden soll. Das Vollgeldprinzip ist eine Anlehnung an das „Vollgeld“ (vgl. Huber/Robertson 2008, S. 7f.), welches ähnliche Grundzüge aufweist.
wechselseitiges Kreditsystem/ Startguthaben	Ein duales System von wechselseitigem Kreditsystem und Startguthaben wird angewendet.

wechselseitiges Kreditsystem/ Vollgeldprinzip	Ein duales System von wechselseitigem Kreditsystem und Vollgeldprinzip wird angewendet.
wechselseitiges Kreditsystem	Das wechselseitige Kreditsystem wird zur Schaffung der Verrechnungseinheiten angewendet (siehe Kapitel 3.2. [B. Grundlagen]).

Tab. 43: Schaffungsart der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Tauschringe wenden zur Schaffung der Verrechnungseinheiten hauptsächlich das wechselseitige Kreditsystem an. Bei Tauschringen kommen Kombinationsformen vor. Dagegen wird in den anderen Tauschsystemarten zur Schaffung der Verrechnungseinheiten eine eindeutige Linie ohne Kombinationsformen angewendet. Interessant zu erkennen ist, dass Online-Tauschbörsen das Vollgeldprinzip oder Startguthaben zur Schaffung von Verrechnungseinheiten anwenden. Beim Vollgeldprinzip wird, im Gegensatz zum Startguthaben, das ohne Bedingungen zur Verfügung gestellt wird, die Verrechnungseinheit erst mit einer zuvor festgelegten Gegenleistung an die Gemeinschaft oder Zentrale geschaffen. Thematisiert wurde die psychologische Wirkung von Minusständen bzw. nur Positivständen, da persönliche Hürden bei „Schulden“ überwunden werden müssen und durch Minusstände indirekter Druck auf die Teilnehmer ausgeübt wird. Schulden werden als negativ wahrgenommen und es entsteht eine Hemmschwelle ins Minus zu gehen, was beim wechselseitigen Kreditsystem Voraussetzung ist. Diese Thematik muss noch näher beleuchtet werden. Der Einfluss auf die Handhabung sowie der psychologische Einfluss auf die Transaktionshäufigkeit und Ähnliches sind nicht geklärt. Barterringe wenden das wechselseitige Kreditsystem an, was Geschäftskunden näher steht. Bei Regionalgeldern werden entweder ein Startguthaben oder das wechselseitige Kreditsystem verwendet.

Schaffungskreis der Verrechnungseinheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Schaffungskreis der Verrechnungseinheit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
einzeln	Die Kriterien zur Schaffung der Verrechnungseinheiten und deren Höhe werden von einer einzelnen Person festgelegt.
Gruppe	Die Kriterien zur Schaffung der Verrechnungseinheiten und deren Höhe werden von einer Gruppe festgelegt.
Vorgabe	Die Kriterien zur Schaffung der Verrechnungseinheiten und deren Höhe werden nach Vorgaben und Richtlinien der Organisation festgelegt und können nur bedingt geändert werden.

Tab. 44: Schaffungskreis der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Die Kriterien zur Schaffung der Verrechnungseinheiten werden bei den Tauschringen in den meisten Fällen nach Richtlinien vorgegeben oder zumindest von einer Gruppe festgelegt und gelten für alle Teilnehmer in gleichem Maße. Einzelentscheidungen über die Schaffung der Verrechnungseinheiten werden bei Barterringen individuell in der Leitung getroffen und können nicht von den Teilnehmern beeinflusst werden. Bei den Regionalgeldern gibt es entweder Einzelentscheidungen des Bevollmächtigten oder Entscheidungen nach den vorgegebenen Richtlinien, welche bei allen Teilnehmern zur Anwendung kommen. Online-Tauschbörsen agieren differenziert bei der Festlegung der Kriterien zur Schaffung der Verrechnungseinheiten.

Geldart

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Geldart gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Gutscheine	Gutscheine oder Schecks auf Papier werden zur Verrechnung eingesetzt. Die spätere Verrechnung erfolgt nur bedingt online.
Gutscheine/ Sichtguthaben	Es werden Gutscheine und Sichtguthaben in Kombination verwendet.

Sichtguthaben	Die Verrechnung erfolgt online durch Softwareanwendungen und wird zentral gespeichert. Eine anonyme Weitergabe der Verrechnungseinheit ist ausgeschlossen.

Tab. 45: Geldart

Quelle: eigene Darstellung

Die Einordnung der Kategorien in Gutscheine oder Sichtguthaben steht in keinem Zusammenhang mit der Haftung der Teilnehmer bzw. der Organisationen oder der Verbindlichkeit der Verrechnungseinheit. Durch das Medium können Anwendungs- bzw. Entwicklungsmöglichkeiten wie Werbung oder anonyme Teilnahme abgeleitet werden. Barterringe und Online-Tauschbörsen verwenden ausschließlich eine Onlineverrechnung und aus diesem Grund Sichtguthaben. Regionalgelder nutzen unterschiedliche Anwendungen und Kombinationsformen. Bei Tauschringen ist es ähnlich zu sehen, obwohl die Mehrheit der Tauschsysteme eine Onlineverrechnung durchführt.

Geldmengendefinition

In diesem Bereich wird eine Geldmengendefinition für leistungsgedeckte Tauschsysteme erstellt. Aktuell wird in der Diskussion keine klare Trennung bei den Gesamtverrechnungsmengen vorgenommen. Eine nähere Bestimmung der Geldmenge nach Zweck und Ausrichtung erscheint sinnvoll. Soziale und gemeinwohlorientierte Verrechnungseinheiten sind nicht kommerziell. Aus diesem Grund ermöglicht eine Trennung in Gemeinwohlorientierung bzw. kommerzielle Ausrichtung eine tiefere Betrachtung. Daraus sollten unterschiedliche geldpolitische Überlegungen resultieren. Eine differenzierte Zuordnung der einzelnen Organisationen kann hinsichtlich der gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie der steuerlichen Behandlung erfolgen. Ziel ist es, die Leistungen so zu trennen, dass diese in differenzierter Weise in Statistiken berücksichtigt werden können, wie z.B. bei einer Quantifizierung des Sozialkapitals[17]

[17] Als Sozialkapital werden alle Ressourcen bezeichnet, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen. Dies kommt nur in der Praxis vor, dient als Sicherheit, trägt zur Aufrechterhaltung von Tauschbeziehungen bei und kann gesellschaftlich garantiert werden (vgl. Bourdieu 1983, S. 191).

oder in Sozial- bzw. Wirtschaftsberichten.

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Geldmengendefinition leistungsgedeckter Verrechnungseinheiten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
KLG0	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit ist gemeinwohlorientiert und kommt ausschließlich in Papierform vor.
KLG1	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit ist gemeinwohlorientiert und kommt nur in elektronischer Form (online) vor.
KLG2 (=KLG0 + KLG1)	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit ist gemeinwohlorientiert und kommt sowohl in Papierform als auch als elektronische Verrechnungseinheit vor.
KLK0*	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit wird zu kommerziellen Zwecken eingesetzt und kommt ausschließlich in Papierform vor.
KLK1	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit wird zu kommerziellen Zwecken eingesetzt und kommt ausschließlich in elektronischer Form (online) vor.
KLK2* (=KK0 + KLK1)	Die leistungsgedeckte Verrechnungseinheit wird zu kommerziellen Zwecken eingesetzt und kommt sowohl in Papierform als auch als elektronische Verrechnungseinheit vor.

Tab. 46: Geldmengendefinition

Quelle: eigene Darstellung

Kategoriecodes:

K = Komplementärgeld	0 = Papierform
L = leistungsgedeckt	1 = online
G = gemeinwohlorientiert	2 = Papierform und online in Kombination
K = kommerzielle Orientierung	

* Dieser Fall kommt in der Auswertung nicht vor.

Kreditformen kommen in keinem der Tauschsysteme vor, einzig bei einer Ausweitung des Rahmens aufgrund von Einzelentscheidungen kann eine Rückführungsvereinbarung getroffen werden. Die Geldmenge KLK1 wird nur von kommerziell eingesetzten Barterringen verwendet. Tauschringe, Online-Tauschbörsen und Regionalgelder verwenden die Geldmengen KLG und verrechnen entweder mit Papiergutscheinen zur Einmalverwendung (Verrechnungsschecks), welche zur Weitergabe an Dritte geeignet sind (Gutscheinsystem), die Onlineverrechnung oder Kombinationsformen. Die Einteilung der Geldmenge steht in keinem Zusammenhang mit aktuellen rechtlichen Bestimmungen oder Haftungsunterschieden.

Abhängigkeit der maximalen Geldmenge

Folgende Auswertungskategorien wurden in Verbindung der maximalen Geldmenge in einem Tauschsystem gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Leistungsfähigkeit der Teilnehmer	Die Leistungsfähigkeit der Teilnehmer entscheidet über die maximale Menge der Verrechnungseinheiten im Tauschsystem.
Maximalmenge	Es gibt eine vorgegebene Gesamtmenge an Verrechnungseinheiten, die nicht verändert werden kann und unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer ist.
Teilnehmerzahl	Die maximal mögliche Menge an Verrechnungseinheiten im Tauschsystem ist abhängig von der Teilnehmerzahl. Steigt die Zahl der Teilnehmer, kann auch die Gesamtmenge der eingesetzten Verrechnungseinheiten steigen.

Tab. 47: Abhängigkeit der maximalen Geldmenge

Quelle: eigene Darstellung

Die maximale Menge an Verrechnungseinheiten ist bei allen Tauschringen und Regionalgeldern von der Anzahl der Teilnehmer abhängig, da diese nur pro Teilnehmer eine gewisse Menge an Verrechnungseinheiten schaffen. Bei allen Barterringen ist die Leistungsfähigkeit der Teilnehmer für eine Erweiterung der Verrechnungseinheiten entscheidend. Bei Online-Tauschbörsen ist die maximale Verrechnungseinheit, welche geschaffen werden kann, abhängig von der Leistungsfähigkeit der Teilneh-

mer bzw. der Organisation, oder es ist eine Maximalmenge vorgegeben. Das Phänomen einer Maximalmenge kommt nur bei Online-Tauschbörsen vor. Hier wird eine maximale Verrechnungseinheit bereits im Voraus gebildet, unabhängig von der Leistungsfähigkeit oder Teilnehmerzahl.

Guthabendeckung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Deckung der Guthaben in einem Tauschsystem gebildet:

Kategorie	Bedeutung
1:1 Deckung	Es gibt gleich viele Guthaben und Minusstände. Die Summe der Guthaben und Minussalden der Konten gleichen sich 1:1.
von der 1:1 Deckung abweichend	Es gibt mehr Guthaben als Minussalden. Die Summe der Guthaben und Minusstände der Konten sind unterschiedlich.
nur Positivstände	Auf allen Konten gibt es nur Positivstände.

Tab. 48: Guthabendeckung

Quelle: eigene Darstellung

Bei den Tauschringen sowie Barterringen decken sich Guthabenstände durch die Minusstände der Konten, was an der Anwendung des wechselseitigen Kreditsystems liegt. Ein Tauschring weicht ab, da dieser bei der Schaffung der Verrechnungseinheiten eine Kombination mit dem Vollgeldprinzip praktiziert. Wird, wie bei einer Online-Tauschbörse, das Vollgeldprinzip oder ein Startguthaben eingesetzt, werden alle Konten als Positivstände geführt und Minusstände ausgeschlossen.

Umlaufsteuerung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Umlaufsteuerung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Angebot und Nachfrage	Die Steuerung der Umlaufgeschwindigkeit erfolgt über das Angebot und die Nachfrage. Die Umlaufgeschwindigkeit steht in Abhängigkeit zur Qualität der Angebotspalette und der Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen.
Betreuung	Die Steuerung der Umlaufgeschwindigkeit erfolgt über die persönliche Zuordnung eines Betreuers, welcher persönlich für die Teilnehmer zur Verfügung steht und versucht, Angebote und Nachfrage zu koordinieren.
sozialer Kontakt	Die Steuerung der Umlaufgeschwindigkeit erfolgt durch die in den Organisationen gebildeten sozialen Kontakte. Die Umlaufgeschwindigkeit steht in Abhängigkeit von der Anzahl der sozialen Kontakte der Teilnehmer untereinander. Je mehr soziale Kontakte es untereinander gibt, desto höher ist die Umlaufgeschwindigkeit.
Umlaufsicherungsgebühr	Die Steuerung der Umlaufgeschwindigkeit erfolgt über eine Umlaufsicherungsgebühr. Der Wert der Guthaben nimmt über einen gewissen Zeitraum ab und verringert somit die Kaufkraft. Dies dient als Anreiz, die Guthaben schneller auszugeben (siehe Gelderhaltungskosten Tabelle 51).

Tab. 49: Umlaufsteuerung

Quelle: eigene Darstellung

Klar zu erkennen ist, dass bei der Mehrheit der Tauschringe der soziale Kontakt ausschlaggebend für die Umlaufgeschwindigkeit ist. Sind die sozialen Kontakte zwischen den Teilnehmern intakt, bzw. werden sie aktiv gefördert, z.B. durch regelmäßige Veranstaltungen (siehe Kapitel 6.23. [C. Empirie]), kann die Umlaufgeschwindigkeit erhöht werden. Barterringe setzen zur Erhöhung der Transaktionshäufigkeit Betreuer ein, welche als direkte Berater und Ansprechpartner den Teilnehmern zur Verfügung stehen. Bei einigen Tauschringen, Online-Tauschbörsen und Regionalgeldern ist die Steuerung der Verrechnungseinheiten und die daraus resultierende Umlaufgeschwindigkeit abhängig von einem Zusammenspiel von Qualität der Angebotspalette und der Nachfrage nach den angebotenen Waren und Dienstleistungen. Online-Tauschbörsen und Regionalgelder verwenden auch eine Umlaufsicherungsgebühr als Steuerungsinstrument.

Umlaufgeschwindigkeit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Umlaufgeschwindigkeit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
< 1	Die Umlaufgeschwindigkeit ist kleiner als 1 pro Jahr[18] und zeigt das Verhältnis der insgesamt vorhandenen Verrechnungseinheiten zu den insgesamt getauschten Waren und Dienstleistungen, bewertet in der eigenen Verrechnungseinheit.
> 1	Die Umlaufgeschwindigkeit ist größer als 1 pro Jahr.

Tab. 50: Umlaufgeschwindigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Über die Umlaufgeschwindigkeit sind nur geringe Daten verfügbar. Sie wurde von den Experten ohne Berechnungsgrundlage geschätzt. In diesem Bereich wären eine vertiefte Betrachtung im Vergleich sowie eine Ursachenforschung sehr sinnvoll, was Entwicklungspotenziale sowie Qualitätsmerkmale zeigen könnte. Jeweils zwei Tauschringe haben eine Umschlaghäufigkeit über bzw. unter eins pro Jahr. Bei einer Online-Tauschbörse ist die Umlaufgeschwindigkeit größer als eins pro Jahr. Für alle anderen Tauschsysteme sind keine Erkenntnisse vorhanden.

Geldhaltungskosten und Geldhaltungsprämie

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Geldhaltungskosten und zu Geldhaltungsprämien gebildet:

[18] Berechnung erfolgt durch die Division des generierten Umsatzes durch die in Umlauf gebrachte Geldmenge (vgl. Godschalk, S. 198).

Kategorie	Bedeutung
Geldhaltungskosten	Durch die Geldhaltungskosten soll die zeitnahe Weiterverwendung der Scheine bzw. der Verrechnungseinheit erreicht werden. Das so genannte Freigeld oder Schwundgeld verliert nach einem im Voraus bekannten Zeitraum an Wert (vgl. Rösl 2008, S. 247).
Geldhaltungskosten ab einem Limit	Geldhaltungskosten fallen ab einer gewissen Guthabenhöhe an.
Geldhaltungskosten und Gelderhaltungsprämie durch Umverteilung	Von allen Guthabenständen wird ein Prozentsatz eingezogen. Diese Einnahmen werden wieder auf alle Teilnehmer bzw. pro Kopf gleichmäßig verteilt.
keine	Es fallen weder Geldhaltungskosten noch Geldhaltungsprämien an.

Tab. 51: Geldhaltungskosten und Geldhaltungsprämie

Quelle: eigene Darstellung

Der Großteil der Tauschsysteme verrechnet weder Geldhaltungskosten noch Geldhaltungsprämien, wie Zinsen oder Ähnliches. Geldhaltungskosten, wie Schwundgeld, werden nur vereinzelt von Tauschringen, Regionalgeldern oder Online-Tauschbörsen angewendet. Eine Online-Tauschbörse führt eine Umverteilung von Guthaben zwischen den Teilnehmern durch. Ziel ist es hierbei, die langfristige Funktionsfähigkeit der Online-Tauschbörse sicherzustellen und Guthabenunterschiede auf den Teilnehmerkonten langfristig auszugleichen. Regionalgelder wenden unterschiedliche Formen an.

Geldvernichtungsart

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Geldvernichtungsart gebildet:

Kategorie	Bedeutung
nicht möglich	Eine Vernichtung von Verrechnungseinheiten bzw. Reduzierung der Gesamtmenge der Verrechnungseinheiten oder Rückzahlung ist nicht möglich.

Rückzahlung	Die Vernichtung von Verrechnungseinheiten erfolgt durch Rückführung von Minusständen.
Sonderprogramm	Eine Vernichtung von Verrechnungseinheiten bzw. Reduzierung der Gesamtmenge der Verrechnungseinheiten erfolgt durch Sonderprogramme, wie Gewinnspiele oder spezielle Warenangebote durch die zentrale Stelle bzw. Verrechnungsstelle.
Umlaufsicherungsgebühr	Eine Vernichtung von Verrechnungseinheiten bzw. Reduzierung der Gesamtmenge der Verrechnungseinheiten erfolgt durch Einziehung einer Umlaufsicherungsgebühr, aber nur, wenn Minusstände dabei ausgeglichen werden.

Tab. 52: Geldvernichtungsart

Quelle: eigene Darstellung

Aufgrund der Anwendung des wechselseitigen Kreditsystems erfolgt bei der Rückzahlung von Minusständen eine automatische Reduzierung der Gesamtmenge an Verrechnungseinheiten im Gesamtsystem. Bei Tauschringen, Online-Tauschbörsen und Regionalgeldern können unter anderem Sonderprogramme zur Reduzierung der Verrechnungseinheiten eingesetzt werden. Sonderprogramme können z.B. Gewinnspiele oder spezielle Warenangebote sein, deren Teilnahmegebühr oder Kauf mittels Verrechnungseinheiten erfolgen, wobei das Angebot bzw. der Sachpreis von der Organisation gegen Bezahlung in der Landeswährung bezogen bzw. erstellt wurde. Die Umlaufsicherungsgebühr als Geldmengenreduzierung kommt nur bei einem Regionalgeld zur Anwendung.

Geldmengenerweiterung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Geldmengenerweiterung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
keine Nachfrageerhöhung	Eine Ausweitung der Geldmenge führt zu keiner Nachfrageerhöhung.
Nachfrageerhöhung	Eine Ausweitung der Geldmenge führt zu einer Nachfrageerhöhung.

Tab. 53: Geldmengenerweiterung

Quelle: eigene Darstellung

Die Ergebnisse der Auswirkung einer plötzlichen Ausweitung der Verrechnungseinheiten unter den bestehenden Teilnehmern werden unterschiedlich eingeschätzt. Die Möglichkeit der Schaffung von mehr Verrechnungseinheiten durch die Teilnehmer würde bei der Online-Tauschbörse, bei welcher das Vollgeldprinzip zur Anwendung kommt, zu einer Nachfrageerhöhung führen. Bei Barterringen sowie beim Großteil der Tauschringe würde eine Erweiterung der Kontenrahmen keine Nachfrageerhöhung auslösen. Das kann ein Hinweis darauf sein, dass die vorhandenen Mengen an Verrechnungseinheiten bei Tauschringen und bei Barterringen sowie auch bei Regionalgeldern ausreichend sind und eine Erhöhung der Verrechnungseinheiten keine Wirkung erzielen würde.

6.8. Übersicht Kategorie B1 (Geldwirtschaft)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B1 (Geldwirtschaft) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B1 Geldwirtschaft	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kredit-system / Startguthaben	Startguthaben / Vollgeldprinzip	wechselseitiges Kredit-system	Startguthaben / wechselseitiges Kredit-system
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Gruppe / Vorgabe	Gruppe / Vorgabe	einzeln	einzeln / Vorgabe
Geldart	Gutscheine / Sichtgut-haben	Sichtguthaben	Sichtguthaben	Gutscheine / Sichtgut-haben
Geldmengendefinition	KLG0 / KGL1	KLG1	KLK1	KLG0 / KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmerzahl	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer / Maximalmenge	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer	Teilnehmerzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung	nur Positivstände	1:1 Deckung	1:1 Deckung / nur Positivstände
Umlaufsteuerung	Angebot und Nachfrage / sozialer Kontakt	Angebot und Nachfrage / Umlaufsi-cherungsgebühr	Betreuung	Angebot und Nachfrage / Umlaufsi-cherungsgebühr
Umlauf-geschwindigkeit	< 1 / > 1	> 1	k.A.	k.A.
Geldhaltungskosten und Geldhaltungsprämie	keine	Geldhaltungskosten und Gelderhaltungsprämie durch Umverteilung	keine	Geldhaltungskosten
Geldvernichtungsart	Rückzahlung	nicht möglich / Sonderprogramm	Rückzahlung	Rückzahlung / Sonderprogramm / Umlaufsicherungsge-bühr
Geldmengen-erweiterung	keine Nachfrageerhö-hung	Nachfrageerhöhung	keine Nachfrageerhö-hung	keine Nachfrageerhö-hung

Abb. 24: B1 Geldwirtschaft – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.9. B2 Kontenrahmen

In folgendem Abschnitt werden die Kontenrahmen und deren Bedingungen analysiert und kategorisiert. Drüber hinaus werden Prozesse und Faktoren dargelegt, die mit der Schaffung der Verrechnungseinheiten im Zusammenhang stehen.

Minuslimit

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Minuslimit des Kontenrahmens gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Stufe 1: 20 h 200 Euro	Das maximale Minuslimit für einen Kontenrahmen pro Teilnehmer liegt bei 20 Zeitstunden bzw. rund 200 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
Stufe 2: > 20 h > 200 Euro 50 h 500 Euro	Das maximale Minuslimit für einen Kontenrahmen pro Teilnehmer liegt zwischen 20 Zeitstunden bzw. rund 200 Euro und 50 Zeitstunden bzw. rund 500 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
Stufe 3: > 50 h > 500 Euro	Das maximale Minuslimit für einen Kontenrahmen pro Teilnehmer liegt bei über 50 Zeitstunden bzw. über rund 500 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
individuell	Das maximale Minuslimit für einen Kontenrahmen pro Teilnehmer wird individuell entschieden.
keines	Es ist kein Minuslimit möglich oder vorgesehen.

Tab. 54: Minuslimit

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen liegen die maximalen Verrechnungseinheiten pro Teilnehmer bei maximal 50 Stunden bzw. 500 Euro pro Teilnehmer und Konto. Diese Größenordnung ist pro Teilnehmer ausreichend, um die Funktionalität aufrecht zu erhalten und Tauschtransaktionen im Sinne der Organisation abwickeln zu können. Online-

Tauschbörsen kommen ohne Minuslimit auf Konten aus und Barterringe vergeben die Höhe der Minusrahmen individuell an deren Teilnehmer. Regionalgelder sind in diesem Bereich nicht einheitlich strukturiert. Sie vergeben die Verrechnungseinheiten individuell pro Teilnehmer nach deren Bedürfnissen, oder diese liegen im Schnitt bei über 500 Euro.

Startguthaben

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Höhe des Startguthabens gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Stufe 1: 10 h 100 Euro	Das Startguthaben liegt bei maximal 10 Zeitstunden oder 100 Euro pro Teilnehmer. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
Stufe 2: > 10 h > 100 Euro 20 h 200 Euro	Das Startguthaben liegt bei über 10 Zeitstunden oder 100 Euro und unter 20 Zeitstunden bzw. 200 Euro pro Teilnehmer. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
individuell	Das Startguthaben wird individuell vergeben.
keines	Es wird kein Startguthaben vergeben.

Tab. 55: Startguthaben

Quelle: eigene Darstellung

Für die Tauschsysteme, welche nur Startguthaben oder eine Kombination verwenden, liegt die maximale Summe bei rund 20 Zeitstunden bzw., bei einer Umrechnung von 10 Euro pro Zeitstunden, bei rund 200 Euro pro Teilnehmer. Ein Unterschied in der Höhe ist hier zwischen den Tauschringen und Regionalgeldern zu erkennen. Ein individuelles Startguthaben bei einer Online-Tauschbörse kommt dadurch zu Stande, dass die Höhe des Startguthabens vom Eintrittsdatum in das Tauschsystem abhängig ist und eine maximale Summe an Verrechnungseinheiten vorgegeben ist.

Gültigkeit der Vorgaben

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Gültigkeit der Vorgaben des Minuslimits und Startguthabens pro Teilnehmer gebildet:

Kategorie	Bedeutung
individuell	Die Vorgaben der maximalen Verrechnungsmenge pro Teilnehmer werden individuell getroffen und können nicht mit denen andere Teilnehmer verglichen werden. Es gibt keine Standardvorgaben für die Teilnehmer.
keine	Eine Einordnung konnte nicht getroffen werden.
kollektiv	Die Vorgaben der maximalen Verrechnungsmenge pro Teilnehmer gelten ausnahmslos für alle Teilnehmer.
kollektiv mit Einzelabweichung	Die Vorgaben der maximalen Verrechnungsmenge pro Teilnehmer gelten für alle Teilnehmer, wobei im Einzelfall Abweichungen verabredet werden können.

Tab. 56: Gültigkeit der Vorgaben

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen halten sich mehr als die Hälfte strikt an die Vorgabe der maximalen Verrechnungsmenge pro Teilnehmer, von welcher im Einzelfall nicht abgewichen werden kann. Abweichungen von der Standardvorgabe erfolgen bei einigen Tauschringen und Regionalgeldern. Bei Barterringen gibt es keinen Standard, und die maximale Verrechnungsmenge wird individuell pro Teilnehmer bestimmen. Zu bemerken ist, dass Abweichungen von Vorgaben einen erhöhten Verwaltungsaufwand mit sich bringen und der Grundsatz, dass alle Teilnehmer gleicher Behandlung unterliegen, nicht mehr gegeben ist.

Einschränkung der vollen Verfügbarkeit

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Einschränkungen der individuellen Verfügbarkeit über die Verrechnungsmengen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
keine	Keine Einschränkung in der Verfügbarkeit der maximalen Verrechnungsmenge für den Teilnehmer.
Transaktions-häufigkeit	Die volle Ausschöpfung der Vorgabe der Verrechnungsmenge pro Teilnehmer ist erst nach einer gewissen Anzahl von Transaktionen für den Teilnehmer möglich.
Zeitraum	Die volle Ausschöpfung der Vorgabe der Verrechnungsmenge pro Teilnehmer ist erst nach einer gewissen Zugehörigkeitsdauer zum Tauschsystem für den Teilnehmer möglich.

Tab. 57: Einschränkung der vollen Verfügbarkeit

Quelle: eigene Darstellung

Zu erkennen ist, dass bei den meisten Tauschsystemen für den Teilnehmer die volle Verfügbarkeit über die Vorgabe der Verrechnungsmenge von Startguthaben oder Minuslimit an keine Einschränkung gebunden ist und sofort ab Teilnahme verfügbar ist. Bei einigen Tauschringen und Regionalgeldern kann erst nach einer Mindestanzahl zum Transaktionen (z.B. nach 4 Transaktionen) oder nach einer gewissen Zeit der Zugehörigkeit im Tauschsystem (z.B. nach einem Jahr) das volle Volumen beansprucht werden. Grund dafür ist, dass eine Netzwerkbindung hergestellt bzw. nachgewiesen werden kann.

Erweiterungsmöglichkeiten

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Erweiterungsmöglichkeiten der individuellen Verrechnungsmenge gebildet:

Kategorie	Bedeutung
auf Antrag/ Anfrage	Eine individuelle Erweiterung der Verrechnungsmenge bzw. des Kontenrahmens ist auf Antrag oder Anfrage möglich.

nicht möglich	Eine individuelle Erweiterung der Verrechnungsmenge bzw. des Kontenrahmens ist nicht möglich.

Tab. 58: Erweiterungsmöglichkeiten

Quelle: eigene Darstellung

Mit Ausnahme der Online-Tauschbörsen ist bei den meisten Tauschsystemen eine Ausweitung der individuellen Verrechnungsmenge auf Antrag oder Anfrage in der Verwaltung bzw. Zentrale möglich. Einige Tauschringe und ein Regionalgeld lassen keine individuelle Erweiterung zu.

Maximale Geldmenge pro Teilnehmer

Folgende Auswertungskategorien wurden unter Berücksichtigung aller Schaffungsarten der eigenen Verrechnungseinheiten zur maximalen Geldmenge pro Teilnehmer, (siehe Kapitel 6.7., Schaffungsart der Verrechnungseinheiten [C. Empirie]) gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Stufe 1: 20 h 200 Euro	Die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer liegt bei 20 Zeitstunden bzw. rund 200 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
Stufe 2: > 20 h > 200 Euro 50 h 500 Euro	Die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer liegt zwischen 20 Zeitstunden bzw. rund 200 Euro und 50 Zeitstunden bzw. rund 500 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
Stufe 3: > 50 h > 500 Euro	Die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer liegt bei über 50 Zeitstunden bzw. rund 500 Euro. (Es wird ein Umrechnungskurs von 10 Euro angenommen, um eine bessere Vergleichbarkeit herzustellen.)
individuell	Die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer wird individuell festgelegt.

Tab. 59: Maximale Geldmenge pro Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer ist bei Tauschringen mit maximal 50 Stunden bzw. 500 Euro pro Teilnehmer relativ niedrig. Nur bei einem Tauschring, bei den Barterringen und zwei Regionalgeldern wird diese Stufe von 50 Stunden bzw. 500 Euro überschritten. Eine Online-Tauschbörse vergibt die maximal geschaffene Verrechnungsmenge pro Teilnehmer individuell, diese liegt aber auch im Rahmen der oben angeführten Geldmenge pro Teilnehmer.

Vertrauensbasis

Folgende Auswertungskategorien zur Vertrauensbasis wurden in Anlehnung an die Unterscheidung von Martignoni (vgl. Martignoni 2011, S. 50f.) gebildet:

Kategorie	Bedeutung
reiner Personalkredit	Die Verrechnungseinheit wird Teilnehmern aufgrund ihrer persönlichen Fähigkeiten zur Verfügung gestellt und setzt hohes Vertrauen voraus.
Kredit auf Waren und Dienstleistungen	Die Verrechnungseinheit wird Teilnehmern aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit zur Erbringung von Dienstleistungen und potentiell vorhandenen Waren zur Verfügung gestellt.
Kredit auf Sachwerte/ höherwertiges Geld	Die Verrechnungseinheit wird Teilnehmern aufgrund von im Umfeld vorhandenen Werten und materiellen Vermögensgegenständen oder durch höherwertiges Geld als Sicherheit (z.B. eine Bankgarantie in Euro) zur Verfügung gestellt.

Tab. 60: Vertrauensbasis

Quelle: eigene Darstellung

Die Vergabe einer Verrechnungsmenge an den Teilnehmer und die Sicherheit wird bei allen Tauschringen auf der Basis eines reinen Personalkredits getätigt. Bei einer Online-Tauschbörse müssen als formelle Sicherheit Waren und Dienstleistungsangebote zum Verkauf zur Verfügung stehen. Bei kommerziellen Barterringen erfolgt die Vergabe eines Minuslimits auf den Kontenrahmen nur aufgrund von Sicherheiten auf Sachwerte oder höherwertiges Geld, wie eine Bankgarantie in der Landeswährung. Bei Regionalgeldern erfolgt die Vergabe einer Verrechnungsmenge als Personalkredit oder als Kredit auf Waren und Dienstleistungen.

Kriterium für die Erweiterung

Folgende Auswertungskategorien wurden gebildet, um die Kriterien für die Erweiterung der individuellen Geldmenge zu unterteilen:

Kategorie	Bedeutung
keines	Keine Erweiterungsmöglichkeiten.
Leistungsfähigkeit	Die Leistungsfähigkeit und Nachfrage erfolgt aufgrund des Angebots (vorwiegend Warenangebot).
Leistungsfähigkeit des Teilnehmers	Die Leistungsfähigkeit des Teilnehmers wird geprüft (vorwiegend im Dienstleistungsangebot).
Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung	Die Leistungsfähigkeit des Angebots und deren Absatzfähigkeit sowie die Integration in das Netzwerk werden geprüft.

Tab. 61: Kriterium für die Erweiterung

Quelle: eigene Darstellung

Die Vergabe oder Erweiterung einer Verrechnungsmenge an den Teilnehmer wird zumeist an eine Prüfung gebunden. Bei einigen Tauschringen sind keine Voraussetzungen zum Erhalt der vorgesehenen Verrechnungsmenge nötig, oder die Vergabe ist an eine Leistungsfähigkeitsprüfung gebunden. Dabei werden besonders die Absatzfähigkeit des Angebots und die soziale Einbindung in das Netzwerk überprüft. Mit der sozialen Einbindung wird sichergestellt, dass bei gleichen Angeboten bevorzugt Nachfragen von persönlich bekannten Personen erfolgen. Ist der Integrationsgrad im Netzwerk nicht sehr hoch, ist die Wahrscheinlichkeit eine hohe Nachfrage nach dem eigenen Angebot zu erreichen sehr gering. Bei einer Online-Tauschbörse ist die Qualität des Angebots entscheidend, wenn die eigenen Verrechnungseinheiten erweitert werden sollen. Der größte Teil der Tauschsysteme bezieht in die Bewertung (eine Art Bonitätsprüfung) einen Mix aus persönlicher Leistungsfähigkeit, Absatzfähigkeit des Waren- bzw. Dienstleistungsangebots und der Netzwerkbindung mit ein, welche für die Nachfrage unter den Teilnehmern sorgen soll. Interessant zu erken-

nen ist, dass Sicherheiten, Daten aus Vorjahren, Bilanzen oder Vermögensaufstellungen sehr gering bewertet werden und eine reine Zukunftsorientierung bei der Bewertung für die Vergabe einer weiteren Verrechnungseinheit ausschlaggebend ist.

Guthabenobergrenze

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Guthabenobergrenze gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Stufe A: keine	Es gibt keine Guthabenobergrenze.
Stufe B: gleich Minuslimit	Die Guthabenobergrenze besteht in derselben Höhe wie das generelle Minuslimit.
Stufe C: > Minuslimit	Die Guthabenobergrenze ist höher als das generelle Minuslimit.

Tab. 62: Guthabenobergrenze

Quelle: eigene Darstellung

Der Großteil der Tauschringe sowie die Online-Tauschbörsen, Barterringe und einige Regionalgelder haben keine Guthabenobergrenze, d.h., Guthaben können bis zu einer beliebigen Grenze gutgeschrieben werden. Bei einigen Tauschringen und einem Regionalgeld kommt eine Guthabenobergrenze zur Anwendung, jedoch ist das Limit höher als das generell gültige Minuslimit. Nur bei einem Tauschring ist eine Guthabenobergrenze genauso hoch wie das generelle Minuslimit. Wird eine Guthabengrenze überschritten, ist bei den Tauschsystemen mit Guthabenobergrenze keine Gutschrift mehr möglich, der Betrag wird dann auf ein Spendenkonto überwiesen oder dem allgemeinen Verwaltungskonto gutgeschrieben.

6.10. Übersicht Kategorie B2 (Kontenrahmen)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B2 (Kontenrahmen) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit

eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B2 Kontenrahmen	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Minuslimit	Stufe 1 - 3: max. 50 h 500 Euro	keines	individuell	individuell
Startguthaben	Stufe 1: < 10 h < 100 Euro	individuell / keines	keines	Stufe 2: > 10 h > 100 Euro 20 h 200 Euro
Gültigkeit der Vorgaben	kollektiv / kollektiv mit Einzelabweichung	keine / kollektiv	individuell	kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Transaktionshäufigkeit / Zeitraum	keine	keine	Zeitraum
Erweiterungs-möglichkeit	auf Antrag/Anfrage	nicht möglich	auf Antrag/Anfrage	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h > 200 Euro 50 h 500 Euro	Stufe 2: > 20 h > 200 Euro 50 h 500 Euro	individuell	Stufe 3: > 50 h > 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit	reiner Personalkredit	Kredit auf Sachwerte/ höherwertiges Geld	Kredit auf Waren und Dienstleistungen / reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/ Absatzfähigkeit des Angebots/ Netzwerkbindung	keines	Leistungsfähigkeit/ Absatzfähigkeit des Angebots/ Netzwerkbindung	Leistungsfähigkeit/ Absatzfähigkeit des Angebots/ Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine/ Stufe B: gleich Minus/ Stufe C: > Minus	Stufe A: keine	Stufe A: keine	Stufe A: keine

Abb. 25: B2 Kontenrahmen – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.11. B3 Verrechnung der eigenen Einheiten

Im folgenden Abschnitt werden Kategorien zur Verrechnungsart sowie zur Nutzung und Durchführung der Verrechnung gebildet.

Verrechnungsart

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Verrechnungsart gebildet:

Kategorie	Bedeutung
online	Die Verrechnung der Verrechnungseinheiten unter den Teilnehmern erfolgt online mittels Überweisung.
Papier	Die Verrechnung der Verrechnungseinheiten unter den Teilnehmern erfolgt durch Verrechnungsscheine, Schecks, Wertgutscheine[19] oder umlauffähige Gutscheine.
Papier/ online	Die Verrechnung der Verrechnungseinheiten unter den Teilnehmern erfolgt kombiniert online und auf Papier.

Tab. 63: Verrechnungsart

Quelle: eigene Darstellung

Die Mehrheit der Tauschsysteme bietet eine Kombination aus Verrechnung auf Papier und online oder nur eine Onlineverrechnung an. Bei Tauschringen und Regionalgeldern kommt es vor, dass die Verrechnung ausschließlich auf Papier erfolgt. Eine Online-Tauschbörse bietet neben der Onlineverrechnung auch die Möglichkeit einer Papierverrechnung mit einem elektronisch signierten Verrechnungsscheck an. Dieser kann online erstellt werden, ist auf den Herausgeber ausgestellt und kann nur einmalig verwendet werden.

[19] Zur Abgrenzung eines Wertgutscheins sollte dieser keine banknoteneigentümlichen Eigenschaften aufweisen, mit „Wertgutschein, „Gutschein“ oder „Warengutschein“ gekennzeichnet und räumlich und zeitlich begrenzt sein. Ein Anspruch auf Waren und Dienstleistungen soll aufgeführt und ein Umtausch in Bargeld ausgeschlossen werden. Ein Aufdruck „nicht übertragbar“ oder die Ausstellung auf eine Person gewährleistet, dass ein Wertgutschein nicht übertragbar wird (vgl. Godschalk 2004, S. 232).

Nutzung der Verrechnungsart

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Nutzung der Verrechnungsart gebildet:

Kategorie	Bedeutung
online > 80%	Die Onlineverrechnung wird von mehr als 80% der Teilnehmer überwiegend genutzt.
Papier > 80%	Die Papierverrechnung wird von mehr als 80% der Teilnehmer überwiegend genutzt.
Papier und online ausgeglichen	Die Online- bzw. Papierverrechnung wird in etwa gleichermaßen genutzt.

Tab. 64: Nutzung der Verrechnungsart

Quelle: eigene Darstellung

Wird die Nutzung der Online- bzw. Papierverrechnung in Kombination angeboten, wird bei Tauschringen von den Teilnehmern vermehrt die Papierverrechnung in Form von Verrechnungsscheinen, Schecks, Gutscheinen oder Ähnlichem genutzt. Bei Online-Tauschbörsen wird, auch wenn die zusätzliche Möglichkeit einer Papierverrechnung besteht, überwiegend online verrechnet. In einem der beiden Barterringe wird zu über 80 Prozent online verrechnet, in dem anderen ist das Nutzungsverhältnis von Online- und Papierverrechnung ausgeglichen. Bei den Regionalgeldern ergibt sich keine eindeutige Aussage über das Nutzungsverhältnis bei der Verrechnungsart.

Durchführung der Verrechnung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Durchführung der Verrechnung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Papier und online ausgeglichen	Die Transferierung von Verrechnungseinheiten von einem Teilnehmerkonto zu einem anderen wird online von den Teilnehmern oder per Scheck von der zentralen Verrechnungsstelle in etwa im gleichen Maße durchgeführt.
Teilnehmer > 80%	Die Transferierung von Verrechnungseinheiten von einem Teilnehmerkonto zu einem anderen wird zu über 80% von den Teilnehmern eigenverantwortlich durchgeführt.
Zentrale > 80%	Die Transferierung von Verrechnungseinheiten von einem Teilnehmerkonto zu einem anderen wird zu über 80% von der zentralen Verrechnungsstelle durchgeführt.

Tab. 65: Durchführung der Verrechnung

Quelle: eigene Darstellung

Es ist zu erkennen, dass bei Regionalgeldern die Verrechnungsdurchführung unabhängig von der Verrechnungsart einheitlich von den Teilnehmern durchgeführt wird. Grund dafür ist die ausschließliche Verwendung von Gutscheinen bzw. eigenen Noten, welche direkt wieder weitergereicht werden können, ohne dass eine zusätzliche Verrechnung oder Nachbearbeitung in der zentralen Verrechnungsstelle erfolgen muss. In einigen Tauschringen und einem Barterring erfolgt eine Verrechnung überwiegend in der Zentrale. Beim Großteil der Tauschringe und bei den Online-Tauschbörsen erfolgt die Verrechnung zum überwiegenden Teil durch die Teilnehmer eigenverantwortlich.

Software

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Software gebildet:

Kategorie	Bedeutung
selbst entwickelt	Die Software wurde selbst entwickelt, wird nur zu internen Zwecken verwendet und steht anderen nicht zur Verfügung.
Office	Verwendet wird standardüblicher Bürosoftware, z.B. Excel und Word.

Online-Plattform	Über das Internet wird eine Benutzeroberfläche, wie z.B. tauschen-ohne-geld.de, zur Verfügung gestellt und zentral verwaltet.
Open-Source	Die Software ist frei zugänglich, die Wartung und der Betrieb müssen von der Gruppe eigenverantwortlich durchgeführt oder organisiert werden.

Tab. 66: Software

Quelle: eigene Darstellung

Der größte Teil der Tauschsysteme verwendet spezielle, für Komplementärgelder programmierte Open-Source-Software. Wird eine Open-Source-Software verwendet, wird meist Cyclos benützt. Bei Tauschringen wird auch eine Online-Plattform (tauschen-ohne-geld.de) verwendet, welche ähnlich einer Cloud aufgebaut ist und zentral verwaltet wird. Eine Online-Tauschbörse verwendet eine selbst entwickelte Open-Source-Software. Die andere Online-Tauschbörse und die Barterringe verwenden in Eigenregie programmierte Software, welche genau den eigenen Bedürfnissen angepasst wurde. Diese kann eigenverantwortlich weiterentwickelt und überwacht werden, es bestehen keine Abhängigkeiten beim Service, so dass sich diese Tauschsysteme eine maximale Unabhängigkeit erhalten können. Die Verwendung von Officeprodukten wie Excel und Word wird zur Verrechnung in einem Tauschring und bei einem Regionalgeld verwendet.

6.12. Übersicht Kategorie B3 (Verrechnung der eigenen Einheiten)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B3 (Verrechnung der eigenen Einheiten) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Verrechnungsart	online / Papier	online	online / Papier	online / Papier
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80% / Papier > 80%	online > 80%	online > 80% / Papier > 80%	online > 80% / Papier > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80% / Zentrale > 80%	Teilnehmer > 80%	Papier und online ausgeglichen / Zentrale > 80%	Teilnehmer > 80%
Software	Office / Online-Plattform / Open-Source	selbst entwickelt / Open-Source	selbst entwickelt	Office / Open-Source

Abb. 26: B3 Verrechnung der eigenen Einheiten – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.13. B4 Preisbildung

Bei der Preisbildung werden separate Kategorien und eine Differenzierung von Waren- und Dienstleistungsangeboten gebildet. Grund dafür ist, dass die Preisfindung in der Praxis sehr unterschiedlich ist.

Preisbildung bei Dienstleistungen

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Preisbildung bei Dienstleistungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Fixpreisvorgabe	Der Preis für Dienstleistungen ist fix von der Organisation vorgegeben und kann von den Teilnehmern nicht geändert werden.
Marktpreisbindung	Der Preis ist an den Marktpreis der Landeswährung gekoppelt.
Stufenpreis	Zur Preisbildung stehen Preisstufen zur Auswahl, welche von der Organisation vorgegeben und begrenzt sind (z.B. max. 5 Preisstufen). Innerhalb der maximalen Preisstufen kann frei gewählt werden.
Verhandlungspreis	Der Preis ist reine Verhandlungssache und kann von den Tauschpartnern ohne Referenzwerte oder Vorgaben der Organisation frei vereinbart werden.
keine	Es gibt keine Referenzpreise für Dienstleistungen, da kein Angebot in diesem Bereich vorhanden ist.

Tab. 67: Preisbildung bei Dienstleistungen

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen erfolgt die Vorgabe des Preises von der Organisation oder wird zwischen den Tauschpartnern frei gewählt. Ein Tauschring verwendet Preisstufen für Dienstleistungen. Bei Barterringen und der Mehrzahl der Regionalgelder wird der Preis an den Marktpreis gekoppelt. Die Online-Tauschbörsen verwenden in diesem Zusammenhang eine Fixpreisvorgabe oder haben kein Dienstleistungsangebot.

Referenzpreise bei Dienstleistungen

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Referenzpreis bei Dienstleistungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
einfache Zeiteinheit	Nur der zeitliche Aufwand wird als Maßstab angesetzt und alle Tätigkeiten werden gleich bewertet (vgl. Hubert 2004, S. 177). Siehe auch Kapitel 3.3.3. [B. Grundlagen]
qualifizierte Zeiteinheit	Die Qualifikation, wie Aufwendungen für Ausbildung, wird bei der Preisbildung berücksichtigt und der verrechnete Zeitaufwand entsprechend gewichtet. Ziel ist es, ein gleiches Lebenseinkommen zu ermöglichen (vgl. Hubert 2004, S. 177). Siehe auch Kapitel 3.3.3. [B. Grundlagen]
Europarität	Es besteht ein festes rechnerisches Verhältnis zur Landeswährung im Verhältnis von 1:1 und es gelten die üblichen Marktpreise (vgl. Hubert 2004, S. 176).
keine	Es gibt keine Referenzpreise für Dienstleistungen, da kein Angebot in diesem Bereich vorhanden ist.

Tab. 68: Referenzpreise bei Dienstleistungen

Quelle: eigene Darstellung

Die Großteil der Tauschringe sowie eine Online-Tauschbörse verwenden die einfache Zeiteinheit, in welcher der rein zeitliche Aufwand bei der Preisfindung zur Anwendung kommt. Die qualifizierte Zeiteinheit kommt nur bei einigen Tauschringen zur Anwendung. Eine Online-Tauschbörse hat kein Dienstleistungsangebot. Barterringe und Regionalgelder verwenden als Referenzpreise die Preise der Landeswährung.

Preisbildung bei Waren

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Preisbildung bei Waren gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Fixpreisvorgabe	Der Preis für Waren ist fix von der Organisation vorgegeben und kann von den Teilnehmern nicht geändert werden.
Marktpreisbindung	Der Preis für Waren ist an den Marktpreis der Landeswährung gekoppelt.
Stufenpreis	Zur Preisbildung stehen Preisstufen zur Auswahl, welche von der Organisation vorgegeben und begrenzt sind (z.B. max. 5 Preisstufen). Zwischen den Preisstufen kann frei gewählt werden.
Verhandlungspreis	Der Preis ist reine Verhandlungssache und kann von den Tauschpartnern ohne Referenzwerte oder Vorgaben der Organisation frei vereinbart werden.

Tab. 69: Preisbildung bei Waren

Quelle: eigene Darstellung

Die Preisbildung von Waren in Tauschringen ist entweder Verhandlungssache zwischen den Tauschpartnern, ein Fixpreis wird von der Organisation vorgegeben oder es erfolgt eine Marktpreisbindung. Bei Online-Tauschbörsen erfolgt die Preisfindung entweder durch eine fixe Vorgabe der Organisation oder durch Vorgaben von Preisstufen. Bei Barterringen und den meisten Regionalgeldern erfolgt die Preisbildung wie bei Dienstleistungen durch Koppelung an die Marktpreise.

Referenzpreise bei Waren

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Referenzpreis bei Waren gebildet:

Kategorie	Bedeutung
einfache Zeiteinheit	Nur der zeitliche Aufwand wird als Maßstab angesetzt und alle Tätigkeiten werden gleich bewertet (vgl. Hubert 2004, S. 177). Siehe auch Kapitel 3.3.3. [B. Grundlagen]

qualifizierte Zeiteinheit	Die Qualifikation, wie Aufwendungen für Ausbildung, wird bei der Preisbildung berücksichtigt und der verrechnete Zeitaufwand entsprechend gewichtet. Ziel ist es, ein gleiches Lebenseinkommen zu ermöglichen (vgl. Hubert 2004, S. 177). Siehe auch Kapitel 3.3.3. [B. Grundlagen]
Eurovergleich	Die Orientierung der Preisfestlegung erfolgt durch Marktpreise, und Preisvergleiche werden durchgeführt wird. Die Tauschpartner können von diesem abweichen.
Europarität	Es besteht ein festes rechnerisches Verhältnis zur Landeswährung im Ausmaß von 1:1 und es gelten die üblichen Marktpreise (vgl. Hubert 2004, S. 176).

Tab. 70: Referenzpreise bei Waren

Quelle: eigene Darstellung

Im Unterschied zur Preisfindung bei Dienstleistungen erfolgt die Preisfindung bei Waren in Tauschringen, wie auch bei einer Online-Tauschbörse, mehrheitlich durch Preisvergleich mit üblichen Marktpreisen der Landeswährung. Zur Anwendung kommt bei Tauschringen auch die einfache oder qualifizierte Zeiteinheit. Die qualifizierte Zeiteinheit kommt nur in einem Tauschring zur Anwendung. Eine Online-Tauschbörse, die Barterringe und Regionalgelder koppeln die Preisbildung an den Markt und es erfolgt beim Warenangebot keine Abweichung vom Europreis.

Euroauslagen

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Euroauslage gebildet:

Kategorie	Bedeutung
erlaubt	Zusatzkosten, welche in Euro anfallen, können dem Tauschpartner in Euro weiterverrechnet werden.
erlaubt/üblich	Zusatzkosten, welche in Euro anfallen, können dem Tauschpartner in Euro weiterverrechnet werde. Das wird von den Teilnehmern üblicherweise praktiziert.
nicht erlaubt	Zusatzkosten, welche in Euro anfallen, können dem Tauschpartner nicht in Euro weiterverrechnet werden.

Tauschquote	Wird nur ein Teil des Preises in der eigenen Verrechnungseinheit verrechnet und der Rest in Euro, handelt es sich um eine Teilkompensation. Die Tauschquote gibt an, wie viel Prozent vom gesamten Umsatz in der eigenen Verrechnungseinheit verrechnet werden (in Anlehnung an Pepels 2004, S. 1113)

Tab. 71: Euroauslagen

Quelle: eigene Darstellung

Beim Großteil der Tauschsysteme können Kosten in Euro, wie Materialkosten, Benzingeld oder Versandkosten, an den Tauschpartner in Euro weiterverrechnet werden. Üblicherweise wird die Rechnung mitgereicht und kein zusätzlicher Aufschlag verrechnet. Bei Barterringen wird häufig eine Tauschquote vereinbart oer in gewissen Bereichen der komplett volle Preis in der geltenden Verrechnungseinheit verrechnet. Die Tauschquote ist abhängig von der Art der Ware oder Dienstleistung und liegt in der Spanne von 30 Prozent bei handwerklichen Leistungen bis 100 Prozent in der Gastronomie.

Umrechnungskurs

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Umrechnungskurs gebildet:

Kategorie	Bedeutung
inoffiziell	Es gibt einen Umrechnungskurs zur Landeswährung. Dieser wird aber nicht offiziell kommuniziert und wird intern verwendet.
offiziell	Es gibt einen Umrechnungskurs zur Landeswährung. Dieser wird offiziell kommuniziert und findet zu externen Umrechnungszwecken Verwendung.
keinen	Es gibt keinen Umrechnungskurs zur Landeswährung.

Tab. 72: Umrechnungskurs

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen zeigt sich beim Umrechnungskurs kein einheitliches Bild. Es gibt Tauschringe, welche einen inoffiziellen Umrechnungskurs für interne Zwecke ver-

wenden. Der Großteil der Tauschringe verwendet keinen Umrechnungskurs. Ein offizieller Umrechnungskurs ist für steuerliche Zwecke bei Beteiligung von Betrieben notwendig und kommt nur bei einigen Tauschringen zur Anwendung. Bei Online-Tauschbörsen findet ein inoffizieller Kurs oder kein Umrechnungskurs Verwendung. Bei Barterringen und dem Großteil der Regionalgelder kommt ein offizieller Umrechnungskurs zur Anwendung, welcher durch die fixe Koppelung (Europarität) an die Landeswährung 1:1 mit dem Euro gleichzustellen ist und keine Abweichungen möglich macht.

6.14. Übersicht Kategorie B4 (Preisbildung)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B4 (Preisbildung) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B4 Preisbildung	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe / Verhandlungsbasis / Stufenpreis	Fixpreisvorgabe	Marktpreisbindung	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeiteinheit	einfache Zeiteinheit	Europarität	Europarität
Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis	Fixpreisvorgabe / Stufenpreis	Marktpreisbindung	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich	Eurovergleich / Europarität	Europarität	Europarität
Euroauslagen	erlaubt	erlaubt / nicht erlaubt	Tauschquote	erlaubt
Umrechnungskurs	offiziell / inoffiziell / keinen	inoffiziell / keinen	offiziell	offiziell

Abb. 27: B4 Preisbildung – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.15. B5 Angebot und Nachfrage

Bei der Kategorie Angebot und Nachfrage werden unterschiedliche Aspekte berührt. Es wird eine Differenzierung von Angebot, Nachfrage, Umsatzgrößen und Zusammenführungsmöglichkeiten durchgeführt.

Angebot

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Angebot gebildet:

Kategorie	Bedeutung
eigenes	Ein eigenes, sonst nicht in dieser Art dem Markt zur Verfügung stehendes Angebot wird bereitgestellt.
Marktangebot	Substituierung des Marktangebotes. Das Angebot kann im gleichen Ausmaß auch in Euro bezogen werden.

Tab. 73: Angebot

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen und Online-Tauschbörsen zeigt sich ein einheitliches Bild. Beide entwickeln ein eigenes Angebot von den Teilnehmern, welches für die jeweils anderen Teilnehmer exklusiv zur Verfügung steht. Barterringe und Regionalgelder greifen auf das Angebot des Marktes zurück, welches auch in der Landeswährung zu kommerziellen Zwecken bereitsteht. Es erfolgt hier eine Koppelung an das Marktangebot.

Angebotserstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Angebotserstellung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
kein Pflichtangebot	Die Teilnehmer sind nicht verpflichtet den anderen Teilnehmern ein Angebot zu unterbreiten.

Pflichtangebot	Die Teilnehmer sind verpflichtet den anderen Teilnehmern mindestens ein Angebot zu unterbreiten.

Tab. 74: Angebotserstellung

Quelle: eigene Darstellung

Bei den Tauschsystemen zeigt sich ein sehr differenziertes Bild hinsichtlich der Frage, ob den anderen Teilnehmern mindestens ein Angebot offeriert werden muss. Bis auf die Barterringe, bei welchen kommerzielle Angebote vermittelt werden, wird dies von Organisation zu Organisation unterschiedlich gehandhabt.

Angebotsart

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Angebotsart gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Einmalangebote	Das Angebot ist nur einmal verfügbar und kann nur einmal offeriert werden. Der Erstkäufer erhält den Zuschlag.
Permanentangebote/ Einmalangebote	Das Angebot besteht aus Permanentangeboten und kann von mehreren Teilnehmern in Anspruch genommen werden (üblicherweise Dienstleistungen) und Einmalangeboten, die nur einmal verfügbar sind und offeriert werden können wobei der Erstkäufer den Zuschlag erhält.
Permanentangebote/ Einmalangebote/ Angebote auf Nachfrage	Das Angebot besteht aus der Kombination von Permanentangeboten (üblicherweise Dienstleistungen), Einmalangeboten (üblicherweise einmalige Warenangebote) und Angeboten auf Nachfrage. Ein Teilnehmer bietet als Angebote auf Nachfrage keine speziellen Dienstleistungen an, steht aber für haushaltsübliche Tätigkeiten oder Jedermannstätigkeiten (Gesellschaft leisten, Begleitung zu Arztterminen, Gartenarbeiten etc.) zur Verfügung.

Tab. 75: Angebotsart

Quelle: eigene Darstellung

Hauptsächlich werden von den Teilnehmern in Tauschringen Permanentangebote und Einmalangebote offeriert. Lediglich Teilnehmer einer Online-Tauschbörse bieten nur Einmalangebote an, was auf das gebrauchte Warenangebot und das nicht vorhandene Dienstleistungsangebot zurückzuführen ist. In einigen Tauschringen kann auch noch zusätzlich ein Angebot auf Nachfrage angeboten werden, wobei Dienstleistungen angefragt werden können, welche dem Leistungsanbieter aufgrund seines Profils zugetraut werden können. Die Angebotspalette besteht bei Barterringen und Regionalgeldern aus Permanent- und Einmalangeboten.

Nachfrageerstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Nachfrageerstellung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Gesuchepflicht	Es muss mindestens eine Nachfragemöglichkeit bekanntgegeben werden, für die ein Guthaben verwendet wird.
keine Gesuchepflicht	Es muss keine Nachfragemöglichkeit bekanntgegeben werden, für die ein Guthaben verwendet wird.

Tab. 76: Nachfrageerstellung

Quelle: eigene Darstellung

Beim Großteil der Tauschsysteme besteht keine Nachfragepflicht für die Verwendung der Guthaben. Eine Angabe zu gewünschten Angeboten, wenn ein solches nicht zur Verfügung steht oder eine regelmäßige Nachfrage besteht, wird bei einigen Tauschringen und bei einer Online-Tauschbörse angewendet. Bei Barterringen und Regionalgeldern besteht keine Nachfragepflicht.

Richtlinien

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Richtlinien für die Angebotserstellung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Gesetz	Es gelten die gesetzlichen Richtlinien für Angebote, gemäß derer der Sittlichkeit entsprechen werden muss und illegale Waren oder Dienstleistungen ausgeschlossen sind.
Gesetz/ Einschränkung auf Hilfsleistungen	Es gelten die gesetzlichen Richtlinien für Angebote, gemäß deren der Sittlichkeit entsprechen werden muss und illegale Waren oder Dienstleistungen ausgeschlossen sind, mit der zusätzlichen Einschränkung, dass nur Hilfsleistungen angeboten werden dürfen.

Tab. 77: Richtlinien

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen und einer Online-Tauschbörse kommen eigene Richtlinien zusätzlich zu den gesetzlichen Richtlinien hinzu, welche Tätigkeiten auf reine Hilfsdienstleistungen einschränken. Hier ist klar zu erkennen, dass die Ausrichtung von Tauschringen auf Hilfsleistungen der organisierten Nachbarschaftshilfe zu reduzieren sind, was auch mit den Zielen der Tauschringe übereinstimmt. Bei einer Online-Tauschbörse sowie den Barterringen und den Regionalgeldern kann alles angeboten werden, was den gesetzlichen Bestimmungen entspricht. Es gibt keine Einschränkung im Angebot und es darf alles angeboten werden, was innerhalb der gesetzlichen Bestimmungen erlaubt ist und muss eventuell zusätzlich gekennzeichnet werden, wie Beispielsweise eine Freigabe ab 18 Jahren bei Konsolenspielen.

Verhältnis von Angebot und Nachfrage

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Verhältnis von Angebot und Nachfrage gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Dienstleistung > Waren	Das Dienstleistungsanbot überwiegt das Warenangebot.
Waren > Dienstleistung	Das Warenangebot überwiegt das Dienstleistungsangebot.

nur Warenangebot	Es steht nur ein Warenangebot zur Verfügung.
ausgeglichen Waren/Dienstleistungen	Das Waren- und Dienstleistungsangebot ist ausgeglichen.

Tab. 78: Verhältnis von Angebot und Nachfrage

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschsystemen besteht das Angebot hauptsächlich aus Dienstleistungen. Allgemein kann gesagt werden, dass es sich bei Tauschringen und bei Barterringen vorwiegend um einen Dienstleistungsaustausch handelt. Lediglich bei einem Regionalgeld ist das Warenangebot größer als das Dienstleistungsangebot. Eine Online-Tauschbörse ist eine reine Warenbörse und bietet keine Dienstleistungen an.

Angebotsmangel

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Angebotsmangel gebildet:

Kategorie	Bedeutung
technische DL/ handwerkliche DL	Bei technischen und handwerklichen Dienstleistungen besteht ein Angebotsmangel.
Warenangebote	Beim Warenangebot besteht ein Angebotsmangel.
sonstige DL	Bei sonstigen Dienstleistungen besteht ein Angebotsmangel.
sonstiges	Sonstiger Angebotsmangel.
keines	Es besteht kein Angebotsmangel.

Tab. 79: Angebotsmangel

Quelle: eigene Darstellung

Deutlich zu erkennen ist, dass bei Tauschringen Angebote von technischen oder handwerklichen Dienstleistungen nicht ausreichend vorhanden sind. Bei Online-Tauschbörsen, Barterringen und Regionalgeldern sind es Warenangebote, welche

fehlen oder zu wenig offeriert werden.

Hauptumsatz

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Hauptumsatz gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Dienstleistungen	Der hauptsächliche Umsatz besteht aus Dienstleistungen.
Waren	Der hauptsächliche Umsatz besteht aus Waren.
Dienstleistungen/Waren	Der Umsatz besteht im ausgeglichenen Verhältnis aus Dienstleistungen und Waren.

Tab. 80: Hauptumsatz

Quelle: eigene Darstellung

Bis auf eine Online-Tauschbörse, in welcher nur Warenangebote getauscht werden, wird der Umsatz bei allen anderen Tauschsystemen fast zur Gänze aus Dienstleistungen erwirtschaftet. Es handelt sich vermehrt um Dienstleistungstauschsystemen und in diesem Bereich wird der überwiegende Teil der Transaktionen durchgeführt.

Matching von Angebot und Nachfrage

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Matching von Angebot und Nachfrage gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Teilnehmer	Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage erfolgt durch Eigeninitiative der Teilnehmer.
Betreuungsmatching	Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage erfolgt hauptsächlich durch die Initiative eines persönlichen Betreuers.

Betreuungsmatching/ Matching durch Software	Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage erfolgt hauptsächlich durch die Initiative eines persönlichen Betreuers und durch Unterstützung der Computersoftware, welche Vorschläge liefert.

Tab. 81: Matching von Angebot und Nachfrage

Quelle: eigene Darstellung

Die Geschäftsanbahnung bzw. Initiative der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage erfolgt mit Ausnahme von Barterringen durch die Eigeninitiative des Teilnehmers, welcher die Absicht hat zu tauschen oder ein passendes Angebot sucht. Barterringe hingegen haben zur Unterstützung einen Betreuer, welcher Geschäfte initiiert und den Teilnehmern Angebote und Nachfragen anbietet, um eine Transaktion durchzuführen. Dieser Betreuer ist ein individueller Ansprechpartner für Angebots- bzw. Nachfragewünsche der Teilnehmer und begleitet den Geschäftsprozess. Im Barterring wird zusätzlich ein computerunterstütztes automatisches Angebots- und Nachfragematching durchgeführt, welches den Teilnehmern automatisch ein nach deren genauen Bedürfnissen zugeschnittenes Angebot oder eine entsprechende Nachfragemöglichkeit für einen aktuellen Bedarf mitteilen kann. Für andere Tauschsysteme ist Potenzial vorhanden, die Umsätze und Transaktionshäufigkeit durch Computerunterstützung zu erhöhen.

Medium Matching

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Medium für das Matching gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Betreuung > 80%	Über 80% der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage werden vom Betreuer initiiert.
Veranstaltung > 80%	Über 80% der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage finden bei Veranstaltungen statt.
Papier > 80%	Über 80% der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage finden mittels Papierverrechnung durch Eigeninitiative des Teilnehmers statt.

online/Papier	Die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage werden auf Eigeninitiative des Teilnehmers online oder per Papierverrechnung im ausgeglichenen Maß durchgeführt.
online > 80%	Über 80% der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage findet auf Eigeninitiative des Teilnehmers mittels Onlineunterstützung statt.

Tab. 82: Medium Matching

Quelle: eigene Darstellung

Tauschgeschäfte werden bei Tauschringen hauptsächlich bei Veranstaltungen initiiert oder per Papierverrechnung durchgeführt. Bei der Papierverrechnung stehen keine Daten über die tatsächliche Höhe der Umsätze zur Verfügung. Bei Tauschringen werden die Onlineverrechnung bzw. das Onlineangebot sowie die Onlinenachfrage kaum verwendet. Bei Online-Tauschbörsen findet der gesamte Geschäftsprozess online durch die Teilnehmer statt und bei Barterringen werden mehr als 80 Prozent der Transaktionen durch den Betreuer initiiert und begleitet. Beim Regionalgeld zeigt sich ein differenziertes Bild, je nach Schwerpunkt der Verrechnung. Die Auswahl an Möglichkeiten ist sehr groß und reicht von der Eigeninitiative des Teilnehmers über Veranstaltungen, wo getauscht oder Transaktionen vereinbart werden, bis hin zum persönlichen Betreuer und Computerunterstützung.

6.16. Übersicht Kategorie B5 (Angebot und Nachfrage)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B5 (Angebot und Nachfrage) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B5 Angebot und Nachfrage	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Angebot	eigenes	eigenes	Marktangebot	Marktangebot
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot / Pflichtangebot	kein Pflichtangebot / Pflichtangebot	kein Pflichtangebot	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Einmalangebote/ Permanentangebote/ Angebote auf Nachfrage	Permanentangebote/ Einmalangebote	Permanentangebote/ Einmalangebote	Permanentangebote/ Einmalangebote
Nachfrageerstellung	Gesuchepflicht / kein Gesuchepflicht	Gesuchepflicht / kein Gesuchepflicht	kein Gesuchepflicht	kein Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz/Einschränkung auf Hilfsleistungen	Gesetz	Gesetz	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren	k.A.	Dienstleistung > Waren	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL/ handwerkliche DL	Warenangebote	Warenangebote	Warenangebote
Hauptumsatz	Dienstleistungen	Dienstleistungen / Waren	Dienstleistungen	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer	Teilnehmer	Betreuungsmatching / Betreuungsmatching/ Matching durch Software	Teilnehmer
Medium Matching	Veranstaltungen > 80% Papier > 80%	online > 80%	Betreuung > 80%	online/Papier

Abb. 28: B5 Angebot und Nachfrage – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.17. B6 Qualitätsmanagement

Im folgenden Abschnitt wird das Qualitätsmanagement der Tauschsysteme ausgewertet. Die Kontrollmöglichkeiten und die Bewertung von Tauschtransaktionen werden analysiert und Anwendungsmöglichkeiten angeführt.

Beschwerdemanagement

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Beschwerdemanagement gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Teilnehmer eigenverantwortlich	Bei Beschwerden und Qualitätsmängeln sind für eine Klärung die Tauschpartner selbst verantwortlich.
Teilnehmer eigenverantwortlich/ Schlichtungsservice	Bei Beschwerden und Qualitätsmängeln sind für eine Klärung die Tauschpartner selbst verantwortlich. Wird keine Einigung erreicht, wird von der Organisation ein Schlichtungsservice (Moderation) angeboten.
Zentrale	Bei Beschwerden und Qualitätsmängeln wenden sich die Teilnehmer an die Zentrale.

Tab. 83: Beschwerdemanagement

Quelle: eigene Darstellung

Fast alle Tauschsysteme bieten, sollte bei Mängeln oder Qualitätsproblemen zunächst keine Einigung zwischen den Tauschpartnern erreicht werden, einen Schlichtungsservice oder Ähnliches, z.B. eine Moderation, an. Ziel ist es, dass zwischen den betroffenen Tauschpartnern eine Einigung mit professioneller Unterstützung erreicht wird. Eine Online-Tauschbörse bietet ein zentrales Beschwerdemanagement an, an welches sich die Teilnehmer bei Problemen wenden können.

Bewertungssystem

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Bewertungssystem gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Sozialkontrolle	Die Bewertung der Tauschtransaktionen und des Tauschpartners erfolgt durch persönliche Kommunikation zwischen den Teilnehmern bei Treffen oder durch private Bekanntheit.
Softwarevorgabe/ Sozialkontrolle	Transaktion und die Qualität der Ausführung können online bewertet werden. Zusätzlich erfolgt eine Bewertung der Tauschtransaktionen und des Tauschpartners durch persönliche Kommunikation zwischen den Teilnehmern bei Treffen oder durch private Bekanntheit.
Softwarevorgabe	Transaktion und die Qualität der Ausführung können online bewertet werden.
Zentrale	Die Bewertung von Transaktionen und der Qualität der Ausführung wird in der Zentrale, durch eine Betreuungsperson bewertet und fließt bei den nächsten Geschäftsbeziehungen in die Qualitätsbewertung ein. Dieser Vorgang ist für die Teilnehmer nicht einsehbar.
keines	Kein Bewertungssystem wird verwendet.

Tab. 84: Bewertungssystem

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen erfolgt die Bewertung zum größten Teil durch Sozialkontrolle. Durch persönliche Kommunikation werden Leistungen und Qualität der Tauschpartner weiterkommuniziert, indem einem anderen Teilnehmer Leistungen bzw. eine Transaktion mit diesem Teilnehmer empfohlen werden oder davon abgeraten wird. Oft wird auch eine Kombination mit einem Online-Bewertungssystem angeboten, welches von den Teilnehmern aber nicht sehr häufig genutzt wird. Bei einer Online-Tauschbörse wird ein Online-Bewertungssystem eingesetzt, in welchem die Qualität der Ware und der Ablauf, wie Versandmodalitäten oder Kommunikation, getrennt bewertet werden. Bei Barterringen erfolgt die Qualitätskontrolle ausschließlich durch die Zentrale und die Ergebnisse werden bei der Initiierung der nächsten Geschäfte mit berücksichtigt. Bei der Kombination von Sozialkontrolle und Softwareunterstützung ist zu erkennen, dass hauptsächlich bei persönlich bekannten Tauschpartnern meistens von einer Online-Bewertung Abstand genommen wird und vorwiegend nur die Sozialkontrolle als Bewertungsmethode herangezogen wird.

Qualitätskontrolle der Organisation

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Qualitätskontrolle der Organisation gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Selbstkontrolle	Die Kontrolle von Tätigkeiten in der Organisation bzw. Verwaltung erfolgt aufgrund einer Selbstkontrolle. Die ausführenden Personen bewerten ihre Tätigkeiten eigenverantwortlich, was auch durch Unterstützung von Hilfsmitteln (z.B.: Checklisten) erfolgen kann.
Teamkontrolle	Die Kontrolle von Tätigkeiten in der Organisation bzw. Verwaltung wird im Team durchgeführt. Es erfolgt eine gegenseitige Kontrolle der Tätigkeiten.
Vier-Augen-Prinzip	Die Kontrolle von Tätigkeiten in der Organisation bzw. Verwaltung wird unter vier Augen geregelt. Zwei Personen sind jeweils für einen Aufgabenbereich zuständig und gewisse Tätigkeiten dürfen nur unter Anwesenheit von mindestens zwei Personen erfolgen.
Teilnehmer	Die Kontrolle von Tätigkeiten in der Organisation bzw. Verwaltung erfolgt durch Beschwerden von Teilnehmern, welche Probleme in der Organisation aufzeigen.

Tab. 85: Qualitätskontrolle der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Die Qualitätskontrolle innerhalb der Organisationen wird sehr unterschiedlich gehandhabt. Teilweise erfolgt die Qualitätskontrolle bei den Tauschsystemen durch die Teilnehmer, im Vier-Augen-Prinzip, innerhalb eines Teams oder durch Selbstkontrolle mit Unterstützung von Controlling-Instrumenten. Einheitlich erfolgt bei Barterringen die Qualitätskontrolle, welche an Teilnehmerbeschwerden gekoppelt ist.

6.18. Übersicht Kategorie B6 (Qualitätsmanagement)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B6 (Qualitätsmanagement) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammenge-

fasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B6 Qualitätsmanage-ment	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Beschwerden-management	Teilnehmer eigenver-antwortlich/ Schlichtungsservice	Teilnehmer eigenver-antwortlich / Zentrale	Teilnehmer eigenver-antwortlich/ Schlichtungsservice	Teilnehmer eigenver-antwortlich/ Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/ Sozialkontrolle	Sozialkontrolle / Softwarevorgabe	Zentrale	keines
Qualitätskontrolle der Organisation	Teamkontrolle / Teilnehmer	Teamkontrolle	Teilnehmer	Selbstkontrolle / Teamkontrolle

Abb. 29: B6 Qualitätsmanagement – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.19. B7 Transparenz

Die Transparenz von Daten zwischen den Teilnehmern ist in vier unterschiedliche Stufen eingeteilt. Von der Stufe 1 mit sehr geringer Transparenz unter den Teilnehmern bis zur Stufe 4, bei welcher eine sehr hohe Transparenz von Daten unter den Teilnehmern gegeben ist.

Transparenz der Teilnehmer

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Bewertung der Transparenz gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Stufe 1	Es sind keine persönlichen Daten sichtbar. Erst nach einer Transaktion können die Kontaktdaten des Gegenübers (Name und Adresse) eingesehen werden.

Stufe 2	Die Kontaktdaten sind für alle Teilnehmer einsehbar.
Stufe 3	Die Kontaktdaten und Kontostände sind für alle Teilnehmer einsehbar.
Stufe 4	Die Kontaktdaten, Kontostände und die Tauschhistorie sind für alle einsehbar.

Tab. 86: Transparenz der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Zum Großteil sind bei Tauschringen die Kontaktdaten und Kontostände für alle Teilnehmer einsehbar. Bei Online-Tauschbörsen werden persönliche Kontaktdaten erst nach Abschluss einer Transaktion einsehbar. Bei Barterringen sind die persönlichen Kontostände für die anderen Teilnehmer nicht einsehbar. Bei Regionalgeldern sind sowohl die Kontaktdaten als auch die Kontostände und teilweise die Tauschhistorie des Gegenübers vor Geschäftsanbahnung einsehbar.

6.20. Übersicht Kategorie B7 (Transparenz)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B7 (Transparenz) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B7 Transparenz	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3: Kontaktdaten, Kontostände	Stufe 1: persönliche Daten nach Transaktion	Stufe 1: persönliche Daten nach Transaktion	Stufe 3: Kontaktdaten, Kontostände

Abb. 30: B7 Transparenz – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.21. B8 Controlling

Im Abschnitt Controlling werden Kategorien hinsichtlich der Frage gebildet, ob und welche Kennzahlen von den Tauschsystemen erhoben werden.

Kennzahlen und Häufigkeit der Erhebung

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Kennzahlen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Finanzkennzahlen/ nicht finanzielle Kennzahlen	Es werden Kennzahlen wie Umsatz, Transaktionshäufigkeit, Teilnehmerzahl, Anzahl Inserate, Inserate pro Teilnehmer, Verteilung Kontosalden, Onlinenutzung erhoben.
keine	Es werden keine Kennzahlen erhoben.

Tab. 87: Kennzahlen

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden vier Häufigkeitsstufen zur Erhebung von Kennzahlen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
regelmäßig	In einem regelmäßig wiederkehrenden Zeitraum mit fixer Zeitspanne werden Kennzahlen erhoben und analysiert.
unregelmäßig	Die Erhebung und Analyse von Kennzahlen erfolgt in unregelmäßigen Zeiträumen ohne eine fixe Zeitspanne.
bei Bedarf	Die Erhebung von Kennzahlen erfolgt zu einem Anlass oder bei Problemen.
keine	Es erfolgt keine Erhebung von Kennzahlen.

Tab. 88: Häufigkeit der Erhebung

Quelle: eigene Darstellung

Bis auf ein Regionalgeld erheben alle Tauschsysteme Kennzahlen für das Controlling. Die Mehrheit der Tauschringe ermittelt die Kennzahlen regelmäßig in einem wiederkehrenden Zeitraum. Einige Tauschringe und die Online-Tauschbörsen erheben die Kennzahlen entweder unregelmäßig oder nur bei Bedarf. Bei Regionalgeldern ist kein einheitliches Bild erkennbar und die Praxis reicht von regelmäßiger Erhebung bis zu keiner Erhebung von Kennzahlen.

6.22. Übersicht Kategorie B8 (Controlling)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie B8 (Controlling) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

B8 Controlling	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/ nicht finanzielle Kennzahlen	Finanzkennzahlen/ nicht finanzielle Kennzahlen	Finanzkennzahlen/ nicht finanzielle Kennzahlen	Finanzkennzahlen/ nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig / unregelmäßig / bei Bedarf	unregelmäßig / bei Bedarf	regelmäßig	regelmäßig / bei Bedarf / keine

Abb. 31: B8 Controlling – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.23. C1 Teilnehmer

Im nächsten Abschnitt werden zur Auswertung der Teilnahmebedingungen und der Teilnehmerstrukturen folgende Kategorien gebildet.

Anmeldung

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Anmeldebedingungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
persönlich	Die Anmeldung erfolgt persönlich mit Vorsprache und der Angabe persönlicher Daten.
online mit Angabe persönlicher Daten	Die Anmeldung erfolgt online durch den Teilnehmer mit Angabe der persönlichen Daten, welche bei Bedarf überprüft werden können.

Tab. 89: Anmeldung

Quelle: eigene Darstellung

Bei allen Tauschsystemen sind für die Teilnahme die persönlichen Daten notwendig. Eine anonyme Teilnahme ist nicht möglich. Bei Tauschringen, Barterringen und zum Teil auch bei Regionalgeldern erfolgt bei der Anmeldung bzw. vor der Aufnahme in das Netzwerk ein persönliches Gespräch mit der Organisation bzw. mit einem Ansprechpartner. Bei den Online-Tauschbörsen kann sich der Teilnehmer ohne persönliche Vorsprache in der Organisation online mit seinen persönlichen Daten anmelden. Bei einer Online-Tauschbörse ist es möglich, sich zunächst dem Tauschpartner unter Verwendung eines Synonyms entgegenzutreten. Die persönlichen Daten sind der zentralen Stelle bekannt, und werden erst nach einer abgeschlossenen Transaktion dem Gegenüber bekanntgegeben.

Teilnehmer- und Altersstruktur Private

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Teilnehmerstruktur Private gebildet:

Kategorie	Bedeutung
> Frauen	Die Mehrheit der Teilnehmer sind Frauen.
keine	Es ist keine Teilnehmerstruktur bekannt.

Tab. 90: Teilnehmerstruktur Private

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Alterstruktur Private gebildet:

Kategorie	Bedeutung
< 40 J.	Die Mehrheit der Teilnehmer ist unter 40 Jahre alt.
> 40 < 60 J.	Die Mehrheit der Teilnehmer ist zwischen 40 und 60 Jahren alt.
> 60 J.	Die Mehrheit der Teilnehmer ist über 60 Jahre alt.
keine	Es ist keine Altersstruktur bekannt.

Tab. 91: Altersstruktur Private

Quelle: eigene Darstellung

In den Tauschringen bilden Frauen über 40 Jahre die Mehrheit der Teilnehmer. Die Altersstruktur kann damit begründet werden, dass in dieser Teilnehmergruppe die Kinder bereits selbstständig oder außer Haus sind und Zeitkapazitäten zur Verfügung stehen. Bei Online-Tauschbörsen ist die Hauptteilnehmergruppe unter 40 Jahre alt, was eventuell mit den Kenntnissen im Umgang mit neuen Medien begründet werden kann, da die Generation denn beginnenden Computerzeitalter zuzurechnen ist. In diesem Bereich ist jedoch die Datenlage sehr gering und ein Auswertungsergebnis kaum darstellbar.

Teilnehmerstruktur Unternehmen

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Struktur teilnehmender Unternehmen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
keine	Es sind keine Strukturen von Betrieben bekannt.
Kleinunternehmen	Die teilnehmenden Betriebe sind als Kleinunternehmen einzustufen (Gewerbe, Selbstständige, Freiberufler).
Kleinunternehmen > 80%	Mehr als 80% der Teilnehmer sind Kleinbetriebe.

Tab. 92: Teilnehmerstruktur Unternehmen

Quelle: eigene Darstellung

Der Großteil von Tauschringen hat keine Unternehmer unter den Teilnehmern. Sind Betriebe unter den Teilnehmern, handelt es sich fast ausschließlich um Kleinunternehmen, wie Gewerbetreibende, Selbstständige oder Freiberufler. Bei Online-Tauschbörsen sind keine Betriebe oder Unternehmen beteiligt. Bei Barterringen und Regionalgeldern sind die Hauptteilnehmergruppe Kleinunternehmer.

Aktivität und Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Aktivität der Teilnehmer gebildet:

Kategorie	Bedeutung
> 50% aktiv	Mehr als 50% der Teilnehmer sind im Netzwerk aktiv.
50% inaktiv	Mehr als 50% der Teilnehmer sind im Netzwerk inaktiv.

Tab. 93: Aktivität der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Zeitraum der Geltung für Inaktivität in den Organisationen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
inaktiv 1 J.	Als inaktiv gelten Teilnehmer, welche innerhalb eines Jahres keine Tausch- oder Inseratenaktivität gezeigt haben.
inaktiv > 1 J. 2 J.	Als inaktiv gelten Teilnehmer, welche länger als ein Jahr, aber weniger als zwei Jahre keine Tausch- oder Inseratenaktivität gezeigt haben.
inaktiv > 2 J.	Als inaktiv gelten Teilnehmer, welche mehr als zwei Jahren keine Tausch- oder Inseratenaktivität gezeigt haben.
keine Definition	Es gibt keine Definition von inaktiven Teilnehmern in der Organisation.

Tab. 94: Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern

Quelle: eigene Darstellung

In den Tauschringen sind mehr als 50 Prozent der Teilnehmer aktiv und zeigen innerhalb von 1 bis 2 Jahren Tauschaktivitäten oder eine Inseratenaktivität. Eine hohe Aktivität erreichen auch Barterringe, wo ebenfalls mehr als 50 Prozent der Teilnehmer aktiv sind, wobei keine Daten über den Zeitraum bekannt sind, ab welchem die Teilnehmer als inaktiv gelten. Bei einer Online-Tauschbörse sind mehr als 50 Prozent inaktiv und haben keine Tauschtransaktion innerhalb eines Jahres mehr getätigt.

Serviceleistung

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Serviceleistungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Büro/online	Den Teilnehmern stehen zur Kontaktaufnahme ein Büro mit Öffnungszeiten und ein Onlineservice durch Telefon und Email zur Verfügung.
Büro/Veranstaltung/ online	Den Teilnehmern stehen zur Kontaktaufnahme ein Büro mit Öffnungszeiten, regelmäßigen Veranstaltungen und ein Onlineservice durch Telefon und Email zur Verfügung.

Veranstaltung/online	Den Teilnehmern stehen zur Kontaktaufnahme regelmäßige Veranstaltungen und ein Onlineservice durch Telefon und Email zur Verfügung.
online	Den Teilnehmern steht zur Kontaktaufnahme ein Onlineservice durch Telefon und Email zur Verfügung.

Tab. 95: Serviceleistung

Quelle: eigene Darstellung

Am häufigsten werden von Tauschringen als Serviceleistungen Veranstaltungen und ein Onlineservice angeboten. In einem Tauschring steht zusätzlich noch ein Büro mit regelmäßigen Bürozeiten zur Verfügung. Bei Online-Tauschbörsen erfolgt der Kontakt zum Teilnehmer per Onlineservice, hauptsächlich per Email. Einen Büroservice bieten die Barterringe den Teilnehmern zusätzlich neben der Onlinekommunikation an. Ein Barterring führt zusätzlich regelmäßig Netzwerkveranstaltungen durch. Regionalgelder sind hauptsächlich online zu erreichen. Eine Regionalgeldorganisation führt Teilnehmerveranstaltungen durch.

Teilnehmerbetreuung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Teilnehmerbetreuung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
eine Person	Die Betreuung der Teilnehmer wird von einem direkten Ansprechpartner übernommen.
Teamzuordnung	Die Betreuung der Teilnehmer wird von einem Team übernommen.
online	Die Betreuung der Teilnehmer erfolgt online durch eine zuständige Person oder einem Team, das dem Teilnehmer nicht direkt bekannt sein muss.
keine	Es erfolgt keine Teilnehmerbetreuung.

Tab. 96: Teilnehmerbetreuung

Quelle: eigene Darstellung

Beim Großteil der Tauschringe steht dem Teilnehmer ein Team von Ansprechpersonen zur Verfügung. Bei Online-Tauschbörsen erfolgt die Kommunikation ohne eine persönliche Zuordnung durch die Zentrale. Bei Barterringen ist der Teilnehmer einem persönlichen Betreuer zugeordnet, welcher für alle Servicedienstleistungen und als Ansprechpartner für die Kommunikation mit dem Teilnehmer verantwortlich ist. Regionalgelder stehen den Teilnehmern online, ohne eine direkte Ansprechperson zur Verfügung oder es ist keine Teilnehmerbetreuung vorgesehen.

Durchführung und Häufigkeit von Veranstaltungen

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Durchführung von Veranstaltungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
regelmäßig	Es finden Veranstaltungen für die Teilnehmer in regelmäßigen Zeitabständen statt.
unregelmäßig	Es finden Veranstaltungen für die Teilnehmer in unregelmäßigen Zeitabständen statt.
keine	Es finden keine Veranstaltungen statt.

Tab. 97: Durchführung von Veranstaltungen

Quelle: eigene Darstellung

Folgende weitere Auswertungskategorien wurden zur Häufigkeit von Veranstaltungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
monatlich	Es findet mindestens eine Veranstaltung innerhalb eines Monats statt.
> monatlich quartalsweise	Es findet mindestens eine Veranstaltung innerhalb eines Quartals statt.
> quartalsweise	Es finden unregelmäßig Veranstaltungen statt.

keine	Es finden keine Veranstaltungen statt.

Tab. 98: Häufigkeit von Veranstaltungen

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen finden Veranstaltungen regelmäßig, zumeist monatlich statt. Veranstaltungen haben bei Tauschringen einen sehr hohen Stellenwert, was Einfluss auf Tauschverhalten und Sozialkontrolle nimmt. Bei Online-Tauschbörsen finden keine und bei Barterringen regelmäßig bis unregelmäßig Veranstaltungen statt. Bei einem Regionalgeld finden monatliche Veranstaltungen statt.

Ausscheidungsbedingungen

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Ausscheidungsbedingungen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Ausgleich notwendig	Ein Ausgleich in der eigenen Verrechnungseinheit ist zwingend notwendig.
Ausgleich notwendig/ Euroausgleich möglich	Ein Ausgleich in der eigenen Verrechnungseinheit ist zwingend notwendig. Als Ersatzleistung kann ein eventueller Minusstand auch in Euro, z.B. durch eine Spende, beglichen werden.
Ausgleich notwendig/ Euroausgleich nicht möglich	Ein Ausgleich in der eigenen Verrechnungseinheit ist zwingend notwendig. Ein Ausgleich in Euro ist nicht möglich.
kein Ausgleich möglich	Es ist kein Ausgleich notwendig bzw. möglich.

Tab. 99: Ausscheidungsbedingungen

Quelle: eigene Darstellung

Beim Großteil der Tauschringe ist ein Ausgleich in der eigenen Verrechnungseinheit zwingend notwendig. Ersatzweise kann bei einigen Tauschringen ein eventueller Minusstand des Kontos in Euro ausgeglichen werden, was häufig in Form einer Spende

ohne Rechtsanspruch an die Zentrale erfolgt. Beim Verlassen von Online-Tauschbörsen oder einem Regionalgeld ist kein Ausgleich notwendig. Bei Barterringen ist ein Ausgleich in der eigenen Verrechnungseinheit oder ein Euroausgleich notwendig.

Ausscheidungsgründe

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Ausscheidungsgründen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
externe Gründe	Die Gründe für ein Ausscheiden liegen im persönlichen Bereich des Teilnehmers, welcher das Netzwerk verlässt.
externe Gründe/ interne Gründe	Die Gründe für ein Ausscheiden liegen im persönlichen Bereich des Teilnehmers, welcher das Netzwerk verlässt oder beziehen sich auf die Organisation.

Tab. 100: Ausscheidungsgründe

Quelle: eigene Darstellung

Teilnehmer verlassen Tauschringe aufgrund persönlicher Gründe, wie Wohnsitzwechsel oder Umzug aus dem Nahbereich der Organisation. Ein interner Grund für das Verlassen der Organisation ist die Trennung von inaktiven Teilnehmern, um den Verwaltungsaufwand für die Organisation zu reduzieren. Über Online-Tauschbörsen, Barterringe und Regionalgelder sind keine Gründe für das Ausscheiden von Teilnehmern verfügbar.

6.24. Übersicht Kategorie C1 (Teilnehmer)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie C1 (Teilnehmer) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

C1 Teilnehmer	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Anmeldung	persönlich	online mit Angabe persönlicher Daten	persönlich	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen	k.A.	keine	keine
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.	k.A.	keine	keine
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen	keine	Kleinunternehmen > 80%	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv	50% inaktiv	> 50% aktiv	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv > 1 J. 2 J.	inaktiv > 1 J. 2 J.	k.A.	keine Definition
Serviceleistung	Veranstaltung/ online	online	Büro/Veranstaltungen/ online	Veranstaltungen/online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung	online	eine Person	online / keine
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig	keine	regelmäßig / unregelmäßig	regelmäßig / keine
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich	keine	> monatlich quartalsweise	monatlich
Ausscheidungs-bedingungen	Ausgleich notwendig/ Euroausgleich möglich	kein Ausgleich möglich	Ausgleich notwendig/ Euroausgleich möglich	Ausgleich notwendig/ Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	externe Gründe	k.A.	k.A.	k.A.

Abb. 32: C1 Teilnehmer – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.25. C2 Marketing

In Abschnitt Marketing werden die Werbeaktivitäten der Organisation dargestellt.

Werbestrategien

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Werbemaßnahmen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Above-the-line	Die Werbung erfolgt hauptsächlich über klassischen Medien wie Hörfunk, TV, Zeitungen und Zeitschriften sowie Plakate und Flyer (vgl. Schneck 2003, S. 5). Darüber hinaus ist der Internetauftritt mit der eigenen Homepage Bestandteil dieser Kategorie.
Below-the-line	Die Werbung erfolgt mehrheitlich nicht mit klassischen Medien. Neue Formen der Werbung unter Einbeziehung neuer Medien wie Product Placement, Sponsoring oder Event-Marketing werden genutzt (vgl. Schneck 2003, S. 108). Darüber hinaus sind Aktivitäten im Social-Media-Bereich und Suchmaschinenoptimierungen Bestandteil dieser Kategorie
Above-the-line/ Below-the-line	Beide Werbestrategien werden in Kombination angewendet.
keine	Es werden keine Marketingmaßnahmen durchgeführt.

Tab. 101: Werbestrategien

Quelle: eigene Darstellung

Bei Tauschringen erfolgen die Werbemaßnahmen über klassische Medien wie Flyer, Prospekte sowie durch Berichte in TV und Radio und über die eigene Homepage. Berichte in Radio oder TV platzieren, wird nicht aktiv von den Tauschringen betrieben, sondern erfolgt nur auf Nachfrage. Werbung für die eigene Homepage wird von den Tauschringen in anderen Online-Medien nicht aktiv betrieben. Eine Online-Tauschbörse bedient sich ebenfalls nur der klassischen Werbemaßnahmen im Gegensatz zu der anderen, welche die Werbemaßnahmen komplett auf neue Medien ausgerichtet hat. Bei den Barterringen ist ebenfalls zwischen den Organisationen zu

differenzieren, wobei ein Barterring beide Werbestrategien in Kombination und die andere keinerlei Werbemaßnahmen bzw. Marketing betreibt. Regionalgelder setzen auf die klassischen Werbemaßnahmen inklusive des obligatorischen Internetauftritts.

Werbekommunikation und Teilnehmergewinnung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Werbekommunikation gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Pull-Methoden	Image und Bekanntheitsgrad des Tauschsystems sollen durch klassische Werbemaßnahmen wie Flyer, Broschüren und PR (Public Relations/Öffentlichkeitsarbeit)[20] aufgebaut werden. Empfehlungsmarketing bzw. Mund-zu-Mund-Propaganda unter Teilnehmern führen zu potenziellen neuen Teilnehmern (vgl. Meffert 2000, S. 648).
Push-Methoden	Die Organisation versucht neue Teilnehmer durch direkte Kommunikationsmaßnahmen zu gewinnen. Diese werden mit Anreizen und Vorteilen direkt beworben (vgl. Ahlert 1996, S. 158).
Push/Pull-Methoden	Die Pull-Methode und die Push-Methode werden in Kombination angewendet.
kein Marketing	Es werden keine Marketingmaßnahmen durchgeführt.

Tab. 102: Werbekommunikation

Quelle: eigene Darstellung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Teilnehmergewinnung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
aktiv	Teilnehmergewinnung wird von der Organisation aktiv über die Werbemaßnahmen betrieben.

[20] Public Relations/Öffentlichkeitsarbeit bezeichnet hier die Berichterstattung in TV oder Radio.

passiv	Teilnehmergewinnung wird von der Organisation passiv betrieben. Es wird nicht aktiv um neue Teilnehmer geworben, sondern diese werden erst auf Anfrage oder Empfehlung eines bestehenden Teilnehmers in das Tauschsystem aufgenommen.

Tab. 103: Teilnehmergewinnung

Quelle: eigene Darstellung

Die Pull-Methode als Kommunikationsart kommt in allen Einzelbereichen der Tauschsystemarten vor. Tauschringe wenden ausschließlich die Pull-Methode in der Werbekommunikation an. Besonders die Mund-zu-Mund-Propaganda ist dabei eine erfolgreiche Methode. Dies soll dazu führen, dass Interessenten aufgrund von Neugierde nach dem Sinn und Zweck des Tauschsystems bei aktiven Teilnehmern oder in der Organisation nachfragen. Demzufolge bringen diese bereits eine gewisse Motivation mit der Organisation beizutreten. Ein weiterer Vorteil ist, dass nur Teilnehmer in das Tauschsystem kommen, welche bereits einigen Teilnehmern bekannt sind und ein bereits funktionierendes Netzwerk ergänzen. Somit sind die neuen Teilnehmer bereits auf das System eingestellt. Unzureichende Erwartungshaltungen und Inaktivität mangels Integration durch anonyme, nicht einem Teilnehmerkreis bekannter Personen sollen vermieden werden. Online-Tauschbörsen agieren, ebenso wie auch die Barterringe und Regionalgelder, bei der Art des Marketings sehr unterschiedlich. Online-Tauschbörsen bedienen sich diversifizierter Werbekommunikation und Öffentlichkeitsarbeit und werben aktiv um Neuteilnehmer. Bei einem Barterring ist auffällig, dass dieser keine Werbemaßnahmen durchführt und Interessenten erst auf Anfrage unter Prüfung aufgenommen werden. Der andere Barterring hingegen wirbt sehr aktiv um neue Teilnehmer und betreibt Werbung über viele Kommunikationskanäle. Aktive Teilnehmergewinnung durch Werbemaßnahmen wird auch von der Mehrheit der Regionalgelder betrieben.

6.26. Übersicht Kategorie C2 (Marketing)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie C2 (Marketing) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

C2 Marketing	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Werbestrategien	Above-the-line	Above-the-line/ Below-the-line	Above-the-line/ Below-the-line / keine	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden	Push/Pull-Methoden	Push/Pull-Methoden / kein Marketing	Push/Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv	aktiv	aktiv / passiv	aktiv

Abb. 33: C2 Marketing – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.27. C3 Kosten

Im folgenden Abschnitt werden die Einnahmen und Ausgaben sowie die Budgets der einzelnen Organisationen dargestellt.

Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
laufende Einnahmen	Laufende Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit, wie z.B. Mitgliedsbeiträge, stehen der Organisation zur Verfügung.
Einmaleinnahmen	Einmalige Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit, wie Werbeeinnahmen, Spenden, Aufnahmegebühren etc., stehen der Organisation zur Verfügung.
transaktionsabhängige Einnahmen	Transaktionsabhängige Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit, wie eine Transaktionsgebühr, stehen der Organisation zur Verfügung.

keine	Der Organisation stehen keine Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit zur Verfügung.

Tab. 104: Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Tauschringe können bei der Finanzierung der Verwaltung oder Organisationstätigkeit auf laufende Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit zurückgreifen. Jeweils eine Online-Tauschbörse, ein Barterring und die Regionalgelder haben Einmaleinnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit. Lediglich ein Regionalgeld hat transaktionsabhängige Einnahmen. Ohne laufende Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit kommen ein Tauschring, eine Online-Tauschbörse und ein Regionalgeld aus.

Ausgabenverwendung in der eigenen Verrechnungseinheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zu Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit gebildet:

Kategorie	Bedeutung
externe Kosten	Ausgaben für Leistungen, welche nicht in der internen Organisation anfallen, können getätigt werden.
interne Kosten	Ausgaben für Dienstleistungen, für die interne Organisation an die Teilnehmer, für die Verwaltung und Teilnehmerbetreuung können getätigt werden.
interne Kosten/ externe Kosten	Sowohl Ausgaben für interne und externe Zwecke werden getätigt.
keine	Es fallen keine Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit an.

Tab. 105: Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Tauschringe können Einnahmen in eigenen Verrechnungseinheiten zu internen Zwe-

cken wieder innerhalb der Organisation ausgeben. Bei einem Regionalgeld ist es möglich auch externe Leistungen mit der eigenen Verrechnungseinheit zu begleichen.

Art der Einnahmen in Euro

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Einnahmen in Euro gebildet:

Kategorie	Bedeutung
laufende Einnahmen	Laufende Einnahmen in Euro, wie z.B. Mitgliedsbeiträge, stehen der Organisation zur Verfügung.
laufende Einnahmen/ Einmaleinnahmen	Laufende Einnahmen in Euro, wie z.B. Mitgliedsbeiträge, sowie Einmaleinnahmen, wie Werbeeinnahmen, Spenden, Aufnahmegebühren etc., stehen der Organisation zur Verfügung.
laufende Einnahmen/ transaktionsabhängige Einnahmen	Laufende Einnahmen in Euro, wie z.B. Mitgliedsbeiträge, sowie transaktionsabhängige Einnahmen in Euro, wie Transaktionsgebühren, stehen der Organisation zur Verfügung.
transaktionsabhängige Einnahmen	Transaktionsabhängige Einnahmen in Euro, wie transaktionsabhängige Werbeeinnahmen (Clickrate), stehen der Organisation zur Verfügung. Es fallen keine Gebühren für die Tauschtransaktionen der Teilnehmer an.
transaktionsabhängige Einnahmen/ Einmaleinnahmen	Transaktionsabhängige Einnahmen in Euro, wie Transaktionsgebühren, sowie Einmaleinnahmen, wie Werbeeinnahmen, Spenden, Aufnahmegebühren etc., stehen der Organisation zur Verfügung.
Einmaleinnahmen	Einmalige Einnahmen in Euro, wie Werbeeinnahmen, Spenden, Aufnahmegebühren etc., stehen der Organisation zur Verfügung.
keine	Der Organisation stehen keine Einnahmen in Euro zur Verfügung.

Tab. 106: Art der Einnahmen in Euro

Quelle: eigene Darstellung

Die Finanzierungsstruktur unter den Tauschsystemen ist sehr vielfältig und unterscheidet sich in den einzelnen Bereichen. Die meisten Tauschringe sowie Regional-

gelder haben Einnahmen in Euro. Eine Online-Tauschbörse verzeichnet transaktionsabhängige Einnahmen in Euro, jedoch nicht durch Tauschgeschäfte, sondern Werbeeinnahmen durch Anklicken von Werbungen im Internet. Barterringe haben jeweils zwei Einkommensquellen in Euro, wobei ein Barterring auf laufende Einnahmen in Euro verzichtet und sich durch Einmaleinnahmen und transaktionsabhängige Einnahmen finanziert.

Ausgabenverwendung in Euro

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Ausgaben in Euro gebildet:

Kategorie	Bedeutung
externe Kosten	Ausgaben für Waren oder Leistungen, wie Druck oder Postversand, können von der Organisation getätigt werden.
interne Kosten/ externe Kosten	Sowohl Ausgaben für interne Zwecke (z.B. für Mitarbeiter) als auch für externe Zwecke können getätigt werden.
keine	Es fallen keine Ausgaben in Euro an.

Tab. 107: Ausgabenverwendung in Euro

Quelle: eigene Darstellung

Einnahmen in Euro werden bei Tauschringen, wenn vorhanden, und Regionalgeldern sowie von einer Online-Tauschbörse zur Gänze für externe Kosten verwendet. Die Barterringe verwenden die Einnahmen in Euro für interne und externe Kosten. Eine Online-Tauschbörse sowie ein Tauschring haben keine Ausgaben in Euro.

Budgetübersicht der einzelnen Organisationen

In folgender Übersicht werden die laufenden Einnahmen pro Teilnehmer sowie die Jahresbudgets der Tauschsysteme angeführt. Diese Zahlen wurden in Stunden bzw. Euro umgerechnet oder teilweise geschätzt, um eine Vergleichbarkeit herstellen zu können.

Name	Art der Organisation	ca. jährlich laufende Einnahmen pro Teilnehmer	Jahresbudget in Euro
AWO-Markt	Tauschring	20 Euro	~ 1.300 Euro
Essener Tauschkreis	Tauschring	1,25 h od. 7,5 Euro	~ 500 Euro
LETS Tauschring München	Tauschring	1,8 h + 10 Euro	~ 8.500 Euro
LoWi – Tauschring für Münster	Tauschring	2,5 h + 18 Euro	~ 4.320 Euro
Talente Tauschkreis Vorarlberg	Tauschring	3,6 h + 24 Euro	~ 20.000 Euro
Tausch- und AktivitätenBörse Witten	Tauschring	3 h + (10 Euro einmalig)	keines
Tauschkreis-Verbund	Tauschring	2,4 h + 12 Euro	~ 10.000 Euro
Tauschring Düsseldorf und Umgebung	Tauschring	9 h + 5 Euro	~ 800 Euro
TIMESOZIAL („wir gemeinsam“)	Tauschring	3 h + 25 Euro	~ 16.000 Euro
AcrossLETS	Online-Tauschbörse	(4,2 h einmalig)	keines
swapy.de	Online-Tauschbörse	keine	~ 600 Euro
DKG	Barterring	(500 - 15.000 Euro einmalig) + Provision	k.A.
Gruber International Trade	Barterring	250 - 550 Euro + Provision	k.A.
Coinstatt	Regionalgeld	k.A.	~ 30.000 Euro
Rheingold	Regionalgeld	k.A.	keines
Havelblüten	Regionalgeld	2% / Quartal	k.A.

Tab. 108: Budgetübersicht der einzelnen Organisationen

Quelle: eigene Darstellung

Die Einzelübersicht der Budgets zeigt, dass die Tauschringe sowie Online-Tauschbörsen im Gegensatz zu Barterringen oder Regionalgeldern mit sehr niedrigen Einnahmen pro Teilnehmer bzw. mit einem sehr geringen Eurobudget auskommen. Online-Tauschbörsen kommen im Vergleich zur Teilnehmerzahl mit dem geringsten Budget aus.

Tragfähigkeit der Budgets

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Tragfähigkeit der Budgets gebildet:

Kategorie	Bedeutung
selbsttragend	Die Organisation arbeitet kostendeckend und die Einnahmen übersteigen die Ausgaben oder gleichen diese mindestens aus.
nicht Selbsttragend	Die Organisation arbeitet nicht kostendeckend und die Ausgaben übersteigen die Einnahmen. Die Differenz muss von sonstigen Quellen außerhalb der Organisation aufgebracht werden.
keines	Es ist kein Budget vorhanden bzw. notwendig.

Tab. 109: Tragfähigkeit der Budgets

Quelle: eigene Darstellung

Tauschringe können größtenteils die anfallenden Kosten aus den Einnahmen eines Jahres decken und weisen somit eine nachhaltige und tragfähige Kostenstruktur auf. Eine Online-Tauschbörse arbeitet nicht kostendeckend, weist aber für den laufenden Betrieb ein sehr geringes Jahresbudget auf. Bei der anderen Online-Tauschbörse ist für den laufenden Betrieb kein Budget notwendig. Ein Barterring und zwei Regionalgelder arbeiten ebenfalls kostendeckend, lediglich eine Regionalgeld arbeitet nicht mit einem ausgeglichenen Budget.

Eröffnungs- bzw. Investitionskosten

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Eröffnungs- bzw. Investitionskosten gebildet:

Kategorie	Bedeutung
~ 2.500 Euro	Kosten von rund 2.500 Euro sind zur Eröffnung des Tauschsystems notwendig.
~ 50.000 Euro	Kosten von rund 50.000 Euro sind zur Eröffnung des Tauschsystems notwendig.
gefördert	Die Kosten für die Eröffnung des Tauschsystems wurden von Dritten gefördert.
keine	Es sind keine Eröffnungskosten angefallen.
k.A.	keine Angabe

Tab. 110: Eröffnungs- bzw. Investitionskosten

Quelle: eigene Darstellung

Die Daten beruhen auf einer Schätzung der Experten, wobei die Frage allerdings nur von wenigen beantwortet wurde. Demnach kann angenommen werden, dass bei Tauschringen die Eröffnungskosten bei rund 2.500 Euro liegen und teilweise mit Unterstützung von Dritten bestritten wurden. Laut einer Schätzung der Befragten liegen Eröffnungskosten für ein Regionalgeld bei rund 50.000 Euro. Für Online-Tauschbörsen und Barterringe sind keine Eröffnungskosten bekannt.

6.28. Übersicht Kategorie C3 (Kosten)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie C3 (Kosten) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

C3 Kosten	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen	Einmaleinnahmen	Einmaleinnahmen / keine	Einmaleinnahmen / laufende Einnahmen / transaktionsabhängige Einnahmen
Ausgabenverwendung in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten	keine	keine	externe Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen	transaktionsabhängige Einnahmen (Werbung) / keine	laufende Einnahmen / transaktionsabhängige Einnahmen / Einmaleinnahmen	transaktionsabhängige Einnahmen / Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten	externe Kosten	interne Kosten / externe Kosten	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	1 - 9 h bzw. 5 - 25 Euro	k.A.	Provision	k.A.
Jahresbudget in Euro	~ 500 - 20.000 Euro	600 Euro	k.A.	~ 30.000 Euro
Tragfähigkeit der Budgets	selbsttragend	keines	k.A.	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	~ 2.500 Euro	k.A.	k.A.	~ 50.000 Euro

Abb. 34: C3 Kosten – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.29. C4 Garantiepolitik

Im nächsten Abschnitt werden die Garantieleistungen der Organisation bzw. der Teilnehmer sowie Haftungsfragen ausgewertet.

Guthabensicherung

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Guthabensicherung gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Leistungsversprechen des Teilnehmers	Die Guthabensicherung erfolgt aufgrund der Leistungen der Teilnehmer im Netzwerk.
Leistungsversprechen der Organisation	Die Guthabensicherung erfolgt aufgrund der Leistungen der Teilnehmer im Netzwerk bzw. eines Leistungsversprechens der Organisation, welche Leistungen anbietet und Verrechnungseinheiten zentral bei Leistungserbringung schafft (Vollgeldprinzip). Die Verrechnungseinheiten bleiben im Eigentum der Organisation.

Tab. 111: Guthabensicherung

Quelle: eigene Darstellung

Die Guthabensicherung erfolgt bei allen Tauschsystemen, mit Ausnahme einer Online-Tauschbörse, durch ein in die Zukunft gerichtetes Leistungsversprechen in Form der Angebote und Fähigkeiten der Teilnehmer. Bei der Online-Tauschbörse mit dem Leistungsversprechen der Organisation handelt es sich ebenfalls um ein Leistungsversprechen der Teilnehmer im Netzwerk, aber die Schaffung einer Verrechnungseinheit erfolgt nur aufgrund von Leistungen an die Organisation, welche Angebote für die Teilnehmer bereitstellt. Die Online-Tauschbörse bleibt dabei der Eigentümer der Verrechnungseinheiten. Die Guthabensicherung steht in keinem Zusammenhang mit Haftungsfragen.

Verwaltungskonto/Systemkonto

Folgende Auswertungskategorien wurden zum Verwaltungskonto gebildet:

Kategorie	Bedeutung
ausgeglichen	Das Verwaltungskonto bzw. Systemkonto der zentralen Verrechnungsstelle ist mindestens ausgeglichen oder hat einen positiven Kontostand.
Minussaldo	Das Verwaltungskonto bzw. Systemkonto der zentralen Verrechnungsstelle weist einen Minusstand auf.
keines	Es ist kein Verwaltungskonto bzw. Systemkonto vorhanden.

Tab. 112: Verwaltungskonto/Systemkonto

Quelle: eigene Darstellung

Das Verwaltungskonto bzw. Systemkonto wird nur in der eigenen Verrechnungseinheit geführt. Einnahmen bzw. Ausgaben der Organisation werden über dieses Konto durchgeführt. Ein Teil der Tauschringe führt das Verwaltungskonto ausgeglichen. Der größere Teil von Tauschringen führt das Verwaltungs- bzw. Systemkonto im Minus. Zubuchungen erfolgen aus den Beiträgen der Teilnehmer und Abbuchungen durch Ausgaben für Verwaltungstätigkeiten oder Umbuchungen uneinbringlicher Minusstände von ausgeschiedenen Teilnehmern. Die Online-Tauschbörsen haben mindestens ein ausgeglichenes Verwaltungskonto oder es ist kein Verwaltungskonto in der eigenen Verrechnungseinheit vorhanden, wie es auch bei Barterringen und Regionalgeldern der Fall ist.

Haftung der Organisation

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Haftung der Organisation gebildet:

Kategorie	Bedeutung
keine Haftung	Die Organisation übernimmt keine Haftung für Leistungen und Tätigkeiten.

Haftung*	Die Organisation übernimmt die Haftung für gewisse Leistungen und Tätigkeiten.

Tab. 113: Haftung der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Keine der Organisationen übernimmt die Haftung. Alle schließen die Haftung in ihren Teilnahmebedingungen aus. Weder Tauschringe, Online-Tauschbörsen, Barterringe oder Regionalgelder haften für Leistungen, Gegenleistungen oder Organisationstätigkeiten.

Haftung der Teilnehmer

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Haftung der Teilnehmer gebildet:

Kategorie	Bedeutung
Eigenhaftung	Der Teilnehmer haftet persönlich für Leistungen, welche erbracht werden.
Haftpflichtversicherung privat	Der Teilnehmer haftet persönlich für Leistungen, welche erbracht werden. Die Haftung wird größtenteils von einer privaten Versicherung, wobei es sich meistens um eine in der Haushaltsversicherung inkludierte Leistung handelt, übernommen.
Haftpflichtversicherung Organisation	Seitens der Organisation wird für den Teilnehmer eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen.

Tab. 114: Haftung der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Bei den meisten Tauschringen müssen die Teilnehmer für Waren und erbrachte Leistungen persönlich haften. In einigen Fällen können privat durch eine Haftpflichtversicherung Schadensfälle abgedeckt werden. In einem Tauschring sind die Teilnehmer über eine Haftpflichtversicherung der Organisation geschützt und bei Schadensfällen

* Dieser Fall kommt in der Auswertung nicht vor.

versichert. Bei einer Online-Tauschbörse ist ein Versicherungsschutz über die private Haftpflichtversicherung des Teilnehmers möglich, bei der anderen Online-Tauschbörse sowie bei allen Barterringen und Regionalgeldern haften die Teilnehmer persönlich ohne Versicherungsschutz für Waren und Dienstleistungen, welche mit dem Tauschsystem in Verbindung zu bringen sind.

6.30. Übersicht Kategorie C4 (Garantiepolitik)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie C4 (Garantiepolitik) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

C4 Garantiepolitik	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Guthabensicherung	Leistungsversprechen des Teilnehmers	Leistungsversprechen des Teilnehmers / Leistungsversprechen der Organisation	Leistungsversprechen des Teilnehmers	Leistungsversprechen des Teilnehmers
Verwaltungskonto/ Systemkonto	ausgeglichen / Minussaldo	ausgeglichen / keines	keines	k.A.
Haftung der Organisation	keine Haftung	keine Haftung	keine Haftung	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung / Haftpflichtversicherung privat / Haftpflichtversicherung Organisation	Eigenhaftung / Haftpflichtversicherung privat	Eigenhaftung	Eigenhaftung

Abb. 35: C4 Garantiepolitik – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	auf 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
gelb	starkes Indiz	auf > 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu.

6.31. C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen

Im folgenden Abschnitt werden die Einschätzungen und Antworten der Experten zu den aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen ausgewertet. Zu beachten ist, dass die gesetzlichen Rahmenbedingungen in Österreich und Deutschland sowie regional bei steuerlichen Angelegenheiten unterschiedlich sein können.

Rechtsformen

Folgende Auswertungskategorien wurden zu den Rechtsformen gebildet:

Kategorie	Bedeutung
GbR	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert auf einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).
Gewerbe	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert auf einer Gewerbeanmeldung.
Initiative	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert auf dem Status einer Initiative.
Nicht eingetragener Verein	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert auf dem Status eines „Nicht eingetragenen Vereins“. Diese Rechtsform kommt nur in Deutschland vor.
Verein	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert auf dem Recht des Vereinswesens des jeweiligen Herkunftslandes.
Verein / (Gewerbe)	Das Rechtsgerüst des Tauschsystems basiert aktuell noch auf dem Recht des Vereinswesens, eine Umgründung in die Rechtsform eines Gewerbes ist in Vorbereitung.

Tab. 115: Rechtsformen

Quelle: eigene Darstellung

Es gibt keine einheitliche Rechtsform unter den Tauschsystemen. Tauschringe sind entweder eine Initiative, ein Nicht eingetragener Verein oder ein Verein, welcher im Vereinsregister eingetragen ist. Online-Tauschbörsen sind entweder eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder ein Nicht eingetragener Verein. Die beiden Barterringe gründen auf einer Gewerbeanmeldung, jedoch in unterschiedlichen Rubriken.

Als Gesellschaftsform wurden einmal eine Personengesellschaft und einmal eine Kapitalgesellschaft gewählt. Regionalgelder gründen entweder auf einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts, einen Verein oder stehen vor einer Umgründung zu einem Gewerbe. Zu beachten ist, dass die Befragten aufgrund der Herkunft der Organisationen aus Österreich oder aus Deutschland unterschiedlichen Rechtsgrundlagen unterliegen.

Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Anwendung gesetzlicher Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation gebildet:

Kategorie	Bedeutung
geregelt	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation werden vom Experten als ausreichend geregelt beurteilt.
teilweise geregelt	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation werden vom Experten als teilweise ausreichend gegeben beurteilt bzw. sind in der eigenen Organisation nur unzureichend umgesetzt.
teilweise gegeben	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation werden vom Experten als teilweise ausreichend gegeben beurteilt, aber in einigen Bereichen besteht seitens des Gesetzgebers noch Handlungsbedarf.
Änderung erwartet	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation sind teilweise nicht ausreichend gegeben und Änderungen werden vom Experten erwartet.

Tab. 116: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Nach Einschätzung der Experten sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation bis auf einige Tauschringe und zwei Regionalgelder in der Organisation ausreichend geregelt. Ein Regionalgeld erwartet bei der rechtlichen Absicherung Änderungen und bei zwei Tauschringen sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation teilweise geregelt oder teilweise noch nicht ausreichend von der Gesetzgebung geregelt. Zu beachten ist, dass die Befragten aufgrund der Herkunft

der Organisationen aus Österreich oder aus Deutschland teilweise von unterschiedlichen Rechtslagen ausgehen.

Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer

Folgende Auswertungskategorien wurden zu gesetzlichen Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer gebildet:

Kategorie	Bedeutung
gegeben	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Teilnehmer sind ausreichend gegeben.
teilweise gegeben	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Teilnehmer sind teilweise gegeben, allerdings sind einige Bereiche nicht ausreichend gesetzlich geregelt.

Tab. 117: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Die Umsetzung der rechtlichen Voraussetzungen für die Belange der Teilnehmer, wie z.B. steuerliche Angelegenheiten wird von fast allen Organisationen bis auf einige Tauschringe als eindeutig geregelt angesehen. Aus Sicht der Experten besteht in der eigenen Organisation noch Hand- und Kommunikationsbedarf damit die Teilnehmer die gesetzlichen Rahmenbedingungen ausreichend berücksichtigen können. Die gesetzliche Absicherung der Teilnehmer für die Aktivitäten innerhalb des Tauschsystems wird bei Tauschringen als teilweise gegeben angesehen. In einigen bereichen wird noch Handlungsbedarf durch den Gesetzgeber gesehen. Vor allem Präzisierungen der Gesetzeslage würden Unsicherheiten vermeiden. Bei Online-Tauschbörsen, Barterringen und Regionalgeldern sind die Aktivitäten der Teilnehmer rechtlich zur Gänze geregelt. Zu beachten ist, dass die Befragten aufgrund der Herkunft der Organisationen aus Österreich oder aus Deutschland unterschiedliche gesetzliche Rahmenbedingungen einbeziehen.

Rechtssicherheit

Folgende Auswertungskategorien wurden zur Rechtssicherheit der Organisation

bzw. des Tauschsystems gebildet:

Kategorie	Bedeutung
gegeben	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation sind ausreichend geregelt.
teilweise gegeben	Die Rahmenbedingungen für die Organisation sind nur teilweise ausreichend geregelt. Es fehlen gesetzliche Präzisierungen oder die Anwendung der aktuellen Gesetzeslage ist in der Organisation noch nicht erfolgt.
Änderung erwartet	Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Organisation sind nicht ausreichend. Gesetzliche Änderungen werden erwartet.

Tab. 118: Rechtssicherheit

Quelle: eigene Darstellung

Die Angaben der Befragten in dieser Auswertung beruhen herkunftsberechtigt auf unterschiedlichen Rechtsgrundlagen. Die Rechtssicherheit durch die gesetzlichen Regelungen für die Aufrechterhaltung der Tauschsysteme und die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit ist bei Online-Tauschbörsen, Barterringen und Regionalgeldern durch gesetzliche Vorgaben geregelt, so dass hier Rechtssicherheit für die Tauschsysteme besteht. Bei den Tauschringen sehen einige Experten noch Handlungsbedarf seitens des Gesetzgebers oder Änderungen in der Gesetzgebung werden erwartet.

6.32. Übersicht Kategorie C5 (Gesetzliche Rahmenbedingungen)

In folgender Tabelle werden die unterschiedlichen Konzepte in der Praxis der Kategorie C5 (Gesetzliche Rahmenbedingungen) dargestellt. Die einzelnen Kategorien können von der zuvor getätigten Auswertung abweichen und wurden geringfügig zusammengefasst, damit eine übersichtliche, aber detaillierte Darstellung ermöglicht werden kann.

C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	Tauschring	Online-Tauschbörse	Barterring	Regionalgeld
Rechtsformen	Initiative / Verein	Nicht eingetragener Verein / GbR	Gewerbe	GbR / Verein / Gewerbe
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt	geregelt	geregelt	geregelt / Änderung erwartet
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben / teilweise gegeben	gegeben	gegeben	gegeben
Rechtssicherheit	teilweise gegeben / Änderungen erwartet	gegeben	gegeben	gegeben

Abb. 36: C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen – Übersicht Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

grün	Übereinstimmung	100% aller Tauschsysteme dieser Art und in dieser Kategorie fallen in das Ergebnis
gelb	starkes Indiz	> 50% < 100% aller Tauschsysteme dieser Art und in dieser Kategorie fallen in das Ergebnis
rot	schwaches Indiz	auf 50% aller Tauschsysteme dieser Art und Kategorie trifft dieses Ergebnis zu

7. Gesamtvergleich der Tauschsystemarten

Der Vergleich der analysierten Tauschsystemkonzepte innerhalb der Kategorie zeigt diverse Übereinstimmungen auf. Der Übereinstimmungsgrad der Tauschsystemkonzepte wird in folgender Darstellung gezeigt.

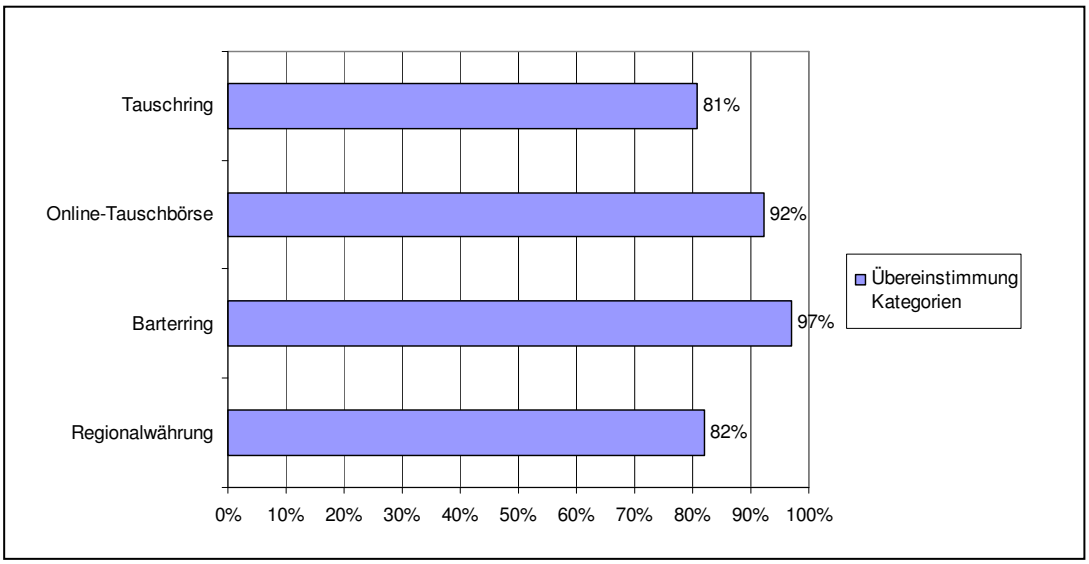

Abb. 37: Übereinstimmungsgrad der Tauschsystemkonzepte

Quelle: eigene Darstellung

Tauschring und Regionalgelder stimmen im Spektrum der Kategorien zu mehr als 80 Prozent, Online-Tauschbörsen und Barterringe zu mehr als 90 Prozent überein. Das bedeutet, dass bei den jeweiligen Tauschsystemarten praxistaugliche Konzepte vorhanden sind, welche je nach individueller Zielsetzung leicht verändert werden. Eine gemeinsame Struktur für leistungsgedeckte Tauschsysteme ist vorhanden, eine Entwicklung zu einer gemeinsamen Praxisanwendung ist jedoch unwahrscheinlich (vgl. These 17). Die Konzepte sind sehr von der Zielorientierung abhängig und die Zielgruppen sind entscheidend für die weitere Ausgestaltung.

8. Beantwortung der Forschungsfragen

Aus den formulierten Forschungsfragen zur Geldwirtschaft, zu den neuen Medien und der Entwicklung von leistungsgedeckten Tauschsystemen werden Thesen abgeleitet. Die Grundlage für die Einschätzungen sind die qualitativ ausgewerteten Datenmaterialien zu den einzelnen Tauschsystemen und den Tauschsystemarten. Aufgrund der Befragungen in den Tauschsystemarten Tauschring (9), Online-Tauschbörsen (2), Barterringe (2) und Regionalgelder (3) beziehen sich die Aussagen genau auf diese Anzahl der Tauschsysteme. Generelle Einschätzungen sind nur auf der Grundlage dieser Inhalte möglich. Trotz dieser geringen Anzahl konnte eine intensive und umfangreiche Auswertung des Materials durchgeführt werden, was einen detaillierten Überblick über die Funktionsweise und den Umfang in der Praxisanwendung wiedergibt, so dass eines der Forschungsziele, das implizite Wissen explizit darzustellen, erreicht werden konnte. Auf dieser Grundlage können in weiteren Forschungsstudien Teilbereiche tiefgreifenderen Analysen unterzogen werden. Eine weitere Entwicklungsstufe für die Erforschung leistungsgedeckter Tauschsysteme kann so erreicht werden.

8.1. Forschungsfragen I – Geldwirtschaft

I. Welche Aufgaben, Funktionen und welche Bedeutung und Stellung nimmt die Geldwirtschaft bei leistungsgedeckten Tauschsystemen ein?

Die Forschungsfrage betrifft insbesondere die Bereiche der Schaffung sowie die Art und Deckung der Verrechnungseinheiten bei Tauschsystemen. Die Thesen 1 bis 9 stellen einen Überblick über die Funktionsweise von leistungsgedeckten Tauschsystemen dar und sind auf die Anwendung von geldwirtschaftlichen Konzepten in der Praxis bezogen.

Nummer	These	Ergebnis
These 1	Tauschsystemkonzepte unterscheiden sich im Bereich der Geldwirtschaft in der Art der Schaffung und Deckung der Verrechnungseinheit.	bestätigt
These 2	Die Verrechnungseinheiten sind reine Tauschmittel und kein Wertaufbewahrungsmittel.	bestätigt
These 3	Die Angebotsqualität fördert die Umlaufgeschwindigkeit.	bestätigt
These 4	Als Preisorientierung für Dienstleistungen bei gemeinnütziger Ausrichtung der Organisation dient die Zeitstunde.	bestätigt
These 5	Die Anwendung der Geldwirtschaft orientiert sich an Problemen der Praxis.	bestätigt
These 6	Die Art des geldwirtschaftlichen Konzepts ist ein Erfolgsfaktor.	nicht bestätigt
These 7	Schwundgeld bzw. Geldhaltungskosten tragen zur Umlaufgeschwindigkeit bei.	nicht bestätigt
These 8	Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt basisdemokratisch.	nicht bestätigt

Zu These 1

Tauschsystemkonzepte unterscheiden sich im Bereich der Schaffung der Verrechnungseinheiten. Es wird von den Tauschsystemen vorwiegend das wechselseitige Kreditsystem bzw. ein Startguthaben angewendet und vereinzelt auch das Vollgeldprinzip. Bei der Deckung bei gemeinnütziger Ausrichtung handelt es sich um reine Personalkredite, was bedeutet, dass alle Teilnehmer die gleichen Möglichkeiten haben eine gewisse Menge an Verrechnungseinheiten im System zu verwenden. Bei kommerzieller Ausrichtung gibt es die interne Verrechnungseinheit nur gegen Besicherung auf Vermögen oder der Landeswährung. Zur Risikobeurteilung bei Erweiterungen von Limits, welche zu einer Geldmengenerweiterung innerhalb des Tauschsystems führen, werden Leistungsfähigkeit, Angebotsqualität sowie Bindung und Aktivität im Netzwerk des Teilnehmers bewertet. Die Tauschsysteme arbeiten mit wenigen absoluten Verrechnungseinheiten. Es wird versucht die Gesamtmenge an Verrechnungseinheiten ohne hohe Schwankungen stabil zu halten.

Zu These 2

Bei leistungsgedeckten Tauschsystemen werden keine Sparleistungen und Kreditformen angewendet. Ein Verschieben oder Finanzieren von Vorhaben ist nur auf Basis von Liquidität und innerhalb des Limits möglich. Es ist auch nicht vorgesehen in Zukunft Sparleistungen möglich zu machen und Kreditformen anzuwenden, vielmehr stehen die Vermeidung von Hortung der Verrechnungseinheiten und die Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit im Vordergrund. Verrechnungseinheiten von Tauschsystemen als Wertaufbewahrungsmittel würden einen völligen Zusammenbruch nach sich ziehen, da die Guthabenstände die Verrechnungseinheiten blockieren und Tauschgeschäfte einschränken würden (vgl. Peacock, S. 110).

Zu These 3

Ausschlaggebend für die Umlaufgeschwindigkeit ist die Angebotspalette und die Qualität bzw. Nachfrage nach den angebotenen Waren und Dienstleistungen. Hier setzt auch, meiner Meinung nach, der größte Vorteil von leistungsgedeckten Tauschsystemen an, und zwar bei der Möglichkeit, die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage zu gestalten. Bei kommerzieller Ausrichtung erfolgt eine Zusammenführung (Matching) durch einen Betreuer oder mit Unterstützung von Spezialsoftware. Bei gemeinnützigen Organisationen, zum Beispiel bei Tauschringen, erfolgt dieses Matching meist bei Veranstaltungen, durch ein Onlineregisters oder Veröffentlichungen in einer Marktzeitung. Liquide Produkte (gut handelbare Ware) oder Routinedienstleistungen (Hilfsleistungen) werden dabei besser angenommen und nachgefragt als sehr selten angebotene Leistungen.

Zu These 4

Bei der Ermittlung des Wertverhältnisses (Preis) wird eine Trennung von Angebot und Nachfrage zwischen Waren und Dienstleistungen durchgeführt. Bei einigen Tauschsystemen kommt sehr klar zum Ausdruck, dass bei Dienstleistungen als Referenzwert die Zeit gilt. Vorwiegend bei gemeinnützigen Tauschsystemen findet zur Preisfindung bei Dienstleistungen die Zeiteinheit Anwendung. Das Thema Gerechtigkeit spielt eine Rolle, aber insbesondere ist die Zeiteinheit sehr einfach anzuwenden.

Die Tauschsysteme versuchen bei der Preisfindung ein einfaches und für alle Teilnehmer verständliches Modell anzuwenden. Gerade für Einsteiger eignet sich die einfache Zeiteinheit, denn es sind keinerlei Erklärungen zu marktwirtschaftlichen Mechanismen im Hinblick auf die Preisfindung für eigene Leistungen notwendig. Dies erweist sich dann als Vorteil, wenn es für die eigenen Leistungen keine Referenzpreise am Markt gibt, nach denen sich die Teilnehmer richten können. Bei kommerzieller Orientierung ist eine Koppelung an den Marktpreis vorgesehen.

Zu These 5

In der Anwendung steht weniger die Umsetzung theoretischer Überlegungen im Vordergrund als vielmehr die Lösungsorientierung bei praktischen Problemen. Die angewendeten Konzepte werden üblicherweise erst im Nachhinein in einen theoretischen Kontext eingeordnet, wohingegen die Grundideen im Bereich der Problemlösungsorientierung in den Tauschsystemen selbst entstehen. Hat die Idee oder Anwendung theoretische Wurzeln, weicht sie bei der Umsetzung oft von den theoretischen Konzepten ab. Es wird zumeist nicht versucht, diese in der Praxis umzusetzen, sondern die Theorie wird eher auf ihre Praxistauglichkeit geprüft und ggf. entsprechend angepasst.

Zu These 6

Zweckdienliches Ziel aller leistungsgedeckten Tauschsysteme ist es, die Anwendung geldwirtschaftlicher Instrumente für den Teilnehmer und für die Organisation so einfach wie möglich zu gestalten. Leistungsgedeckte Tauschsysteme stellen besonders soziale Netzwerke dar und verfolgen bei nicht kommerzieller Ausrichtung keine finanziellen Ziele. Die Art der Geldwirtschaft kann aus diesem Grund keine große Einflussnahme auf den Erfolg oder das Scheitern des Tauschsystems nehmen. Ob die Schaffung der Verrechnungseinheiten durch das wechselseitige Kreditsystem, Startguthaben oder Vollgeldprinzip erfolgt, wie hoch die Verrechnungsmenge ist und ob Steuerungsinstrumente wie Geldhaltungskosten angewendet werden, hat meist keinen großen Einfluss auf das Gesamtsystem. Insofern kann das geldwirtschaftliche Konzept auch kaum als Erfolgsfaktor herangezogen werden. In der Theorie wird dieser Aspekt oftmals überschätzt. Vielmehr stehen die professionelle Umsetzung von

Organisation und Kommunikation sowie die Angebotsqualität im Vordergrund. Des Weiteren liegen die Motive für die Teilnahme an Tauschsystemen bzw. deren Zielsetzung nicht vordergründig bei ökonomischen bzw. finanziellen Vorteilen, welche durch das geldwirtschaftliche Konzept ermöglicht werden könnten. Es ist im Gegenteil eher umgekehrt, nämlich dass die geldwirtschaftlichen Konzepte so ausgerichtet sind, dass diese so einfach wie möglich die Zielsetzung unterstützen.

Zu These 7

Wenig erfolgreich sind im Bereich der Geldwirtschaft geldtheoretische Annahmen, welche für die Landeswährungen konzipiert wurden. Dies trifft insbesondere auf das Schwundgeld zu, welches Hortung verhindern und zu einer schnelleren Umlaufgeschwindigkeit beitragen soll.

Geldwirtschaftlich ist ein Kreditsystem in Kombination mit einem Schwundgeld nicht geeignet (vgl. Mensching 2005, S. 38). Ziel einer Umlaufsicherung durch Negativzinsen (Schwundgeld) ist es, die Einschränkung der Wertaufbewahrungsfunktion zugunsten der Tauschmittelfunktion zu erreichen (vgl. Degens 2013, S. 15). Da eine Wertaufbewahrungsfunktion bei leistungsgedeckten Tauschsystemen nicht vorkommt, ist diese als Steuerungsfunktion ungeeignet. Ein Praxisbeweis kann in dieser Forschungsstudie nicht erbracht werden. Es scheint aber, dass bei den Tauschsystemen, hauptsächlich bei den Barterringen, das Gresham´sche Gesetz (siehe auch Seite 59) zur Anwendung kommt. Geldhaltungskosten sind für leistungsgedeckte Tauschsysteme ebenso nicht geeignet, da deren Verrechnungseinheiten gegenüber der Landeswährung bereits zweitranging sind. Aufgrund der Struktur und der geringeren Wertmittelaufbewahrungsfunktion sind die Verrechnungseinheiten benachteiligt, so dass sie früher als die Landeswährung ausgegeben werden und ein Horten unwahrscheinlich ist. In der Praxis werden Geldhaltungskosten oft durch eine Guthabenobergrenze ersetzt, denn sie sind technisch schwierig darzustellen, nur mit hohem Verwaltungsaufwand abzurechnen und sie scheinen für die Finanzierung nicht notwendig. Guthabenobergrenzen kommen dahingegen der Verteilungsgerechtigkeit innerhalb der Tauschsysteme zu Gute, da sie als Art „Besteuerung“ ab einer gewissen Grenze einen psychologischen Vorteil bringen können. Die Umlaufgeschwindigkeit ist indessen abhängig von der Angebotsqualität sowie dem Zusammenführen

von Angebot und Nachfrage, was wiederum als Zusatznutzen für die Teilnehmer das größte Potenzial zur Zielerreichung, d.h. zur Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit, darstellt. Hortung kann überdies durch besseres Matching vermieden werden, da die Angebotspalette bei allen leistungsgedeckten Tauschsystemen für Private als auch für Unternehmen auf Waren und Dienstleistungen des täglichen Gebrauchs ausgelegt ist.

Zu These 8

Basisdemokratie ist bei der Schaffung der Verrechnungseinheiten nicht gegeben. Wenn Vereinsstrukturen vorhanden sind, ist eine Mitsprache im verantwortlichen Leitungsteam, welches gewählt wird, gegeben. Eine basisdemokratische Schaffung durch die Teilnehmer wurde allerdings nicht erkannt. Vielmehr werden bei gemeinnützigen Organisationen Vorgaben für alle Teilnehmer einheitlich getroffen, um Chancengleichheit herzustellen, bzw. es werden Einzelentscheidungen nach vorgegebenen Kriterien ausgeführt. Sind keine Vereinsstrukturen vorhanden, entscheidet der Eigentümer. Interessant ist hierbei das Vollgeldprinzip, bei dem die Vergabe der Verrechnungseinheit an Bedingungen geknüpft ist. Die Verrechnungseinheiten werden als Belohnung ausgegeben und somit ist eine gewisse Steuerung durch die Organisation und der Teilnehmer möglich.

8.2. Forschungsfragen II – Neue Medien

II. Welche Aufgaben, Funktionen und welche Bedeutung und Stellung nehmen neue Medien bei leistungsgedeckten Tauschsystemen ein?

Die Forschungsfrage betrifft die Bereiche der Anwendung und Entwicklung neuer Medien innerhalb der Tauschsysteme. Dazu werden folgende Thesen abgeleitet.

Nummer	These	Ergebnis
These 9	Neue Medien unterstützen beim Netzwerkmanagement.	bestätigt
These 10	Neue Medien sorgen für einen Entwicklungsschub.	teilweise bestätigt
These 11	Neue Medien beeinflussen die Teilnehmerentwicklung.	teilweise bestätigt
These 12	Neue Medien haben Einfluss auf die Preisfindung.	nicht bestätigt
These 13	Die Softwareanwendungen sind ausgereift.	nicht bestätigt

Zu These 9

Das größte Kapital und die Hauptaufgabe der Organisationen von leistungsgedeckten Tauschsystemen sind Beziehungen und Netzwerke, also Beziehungs- und Netzwerkmanagement. Zur Vernetzung sowie zur Bewältigung der Aufgaben können in der internen Struktur durch Anwendung neuer Medien Leistungen besser Angeboten werden sowie Prozessoptimierung und Effektivität in der Kommunikation erreicht werden. Eine Unterstützung von internen Prozessen der Verwaltung wie auch in anderen Bereichen der Verrechnung und Kommunikation ist gegeben. Der Verwaltungsaufwand kann reduziert und der Organisationsaufwand optimiert werden, was zur Kostenreduzierung führt, welche wiederum die Funktionsfähigkeit der Tauschsysteme stärkt und zum Funktionieren des sozialen Netzwerkes beiträgt.

Zu These 10

Die Softwareanwendungen konzentrieren sich sehr auf die Verrechnung der eigenen Verrechnungseinheiten und nehmen zu wenig Rücksicht auf Kommunikation und Zusammenführung von Angebot und Nachfrage. In diesem Bereich wird ein sehr großes Potenzial in der Softwareentwicklung sowie allgemein in der gesamten Entwicklung gesehen, da leistungsgedeckte Tauschsysteme soziale Netzwerke zum Austausch von Waren und Dienstleistungen darstellen. Anforderungen an die Organisationen sind besonders auch das Einbeziehen von Teilnehmergruppen, welche mit technischen Lösungen noch nicht so vertraut sind. Somit sind Lösungen gefragt, die eine einfachere Anwendung und Kommunikation möglich machen. Kombinationen mit bereits von der Teilnehmergruppe angewendeter Technik, wie Fernseher, Telefon etc., oder auch die Entwicklung neuer Anwendungen, z.B. mit Touchfunktionen, könnten dazu beitragen. Weiters könnte eine Unterstützung in Kommunikation und Zusammenführung von Angebot und Nachfrage einen Entwicklungsschub auslösen, Standardanwendungen möglich machen und einen umfassenden Einsatz über alle Altersstrukturen ermöglichen. Zeitersparnisse könnten durch eine Art automatisches Matching bzw. eine Unterstützung bei der Leistungssuche oder Angebotsdarstellung erreicht werden, was die Umlaufgeschwindigkeit erhöhen könnte.

Zu These 11

Ein Zusammenhang zwischen Teilnehmerentwicklung und neuen Medien kann, mit Ausnahme von Online-Tauschbörsen, nicht bestätigt werden. Durch die einfacheren oder zusätzlichen Möglichkeiten der Kommunikation in sozialen Netzwerken ist eine bessere Unterstützung bei Verwaltungstätigkeiten gegeben und Aufwendungen können reduziert werden. Ein Boom an neuen Teilnehmern ist, anders als bei den Online-Tauschbörsen, aufgrund des Einsatzes von neuen Medien nicht feststellbar. Die Gewinnung neuer Teilnehmer erfolgt im ersten Schritt durch Mund-zu-Mund-Propaganda und Empfehlungsmarketing sowie durch Öffentlichkeitsarbeit. Einzig die Informationsbereitstellung über eine Homepage für potentielle Teilnehmer kann in einem zweiten Schritt als Instrument zur Erzeugung einer positiven Teilnehmerentwicklung gesehen werden. Neue Teilnehmer fühlen sich mehr von sozialen und wirtschaftlichen Fragen angesprochen als von den neuen Medien. Eine Ausnahme stel-

len die Online-Tauschbörsen dar, welche aufgrund der Struktur des Internets erst entstehen konnten. Diese sind sehr stark von Social Networks beeinflusst. Die Teilnehmergewinnung erfolgt bei Online-Tauschbörsen ausschließlich über neue Medien.

Zu These 12

Ein Einfluss neuer Medien auf die Wahl der Leistungen und die Preisfindung kann nicht erkannt werden. Es werden bei der Anwendung der Zeiteinheit oder bei einer Europreisbindung kaum Leistungen im Preis miteinander verglichen und daher kann ein Einfluss neuer Medien zur Preisfindung nicht bestätigt werden. Es ist auch in Zukunft nicht absehbar, dass Preisvergleiche über Preisvergleichsportale oder direkt in den Verkaufsstätten durch Scannen von Produkten einen Einfluss auf leistungsgedeckte Tauschsysteme nehmen werden. Eine Ausnahme ist hier wieder eine Online-Tauschbörse, in welcher vergleiche von den Teilnehmern mit anderen Angeboten durchgeführt werden.

Zu These 13

Die Softwareanwendungen werden als sehr bankenorientiert empfunden, da der Schwerpunkt auf der Verrechnung liegt. In Tauschsystemen geht es vorwiegend auch um die persönliche Kommunikation, welche durch eine Standardisierung der Verrechnung ein Stück weit verloren gehen kann. In einigen Teilnehmergruppen, speziell bei höheren Altersstrukturen, ist die Computeraffinität nicht ausreichend gegeben. Bewertungssysteme werden bei persönlicher Bekanntheit kaum genutzt und die Onlineverrechnung aufgrund der Teilnahme älterer Personen eher gemieden. Der persönliche Kontakt steht im Vordergrund. Für Teilnehmer, insbesondere von Tauschringen, gestaltet sich eine Umstellung zu einer Onlineverrechnung sehr schwierig und ist durch die notwendige Unterstützung bei der Einführung mit sehr viel Verwaltungsaufwand verbunden. Weniger Probleme werden bei Online-Tauschbörsen gesehen, bei denen die Teilnehmergruppen mit neuen Medien bereits vertraut sind und diese auch regelmäßig nutzen. Einige Tauschringe sowie auch Regionalgelder verwenden eine Papierverrechnung, womit ein gewisser Teil der Verwaltungstätigkeit vermieden werden kann und zusätzlich eine Marketingmöglichkeit

geboten wird. Eine Entwicklung und ein Einsatz von Standardsoftware für die unterschiedlichen leistungsgedeckten Tauschsystemarten kann nur bei Tauschringen gesehen werden. So werden von Tauschringen Open-Source-Software oder Online-Plattformen verwendet. Online-Tauschbörsen und Barterringe greifen auf Eigenlösungen zurück, da keine einsatzfähige Software für deren Bedürfnisse zur Verfügung steht.

8.3. Forschungsfragen III – Grenzen und Entwicklung

III. Was ist der aktuelle Entwicklungsstand, wo liegen die Grenzen und Entwicklungschancen leistungsgedeckter Tauschsysteme und welche Entwicklungsstrategien bzw. -potenziale können daraus abgeleitet werden?

Die Forschungsfrage betrifft die Bereiche der Entwicklungen leistungsgedeckter Tauschsysteme. Dazu werden folgende Thesen abgeleitet.

Nummer	These	Ergebnis
These 14	Die Tauschsystemkonzepte unterscheiden sich nach Zielsetzung, Zielgruppe und Ausrichtung.	bestätigt
These 15	Entwicklungschancen und –potenziale sind vorhanden.	bestätigt
These 16	Standardmodelle von Tauschsystemkonzepten sind einsatzbereit.	teilweise bestätigt
These 17	Entwicklungspotenziale leistungsgedeckter Tauschsysteme als Komplementärgeld hin zu einer Alternativwährung sind gegeben.	nicht bestätigt

Zu These 14

In der unten angeführten Darstellung wurden 95 Kategorien aus dem Vergleich der Tauschsysteme aus den Tabellen (A1 bis C5) ausgewertet. Es konnten innerhalb dieser nahezu keine Merkmale gefunden werden, welche auf alle vier verglichenen

Tauschsystemarten zutreffen. Lediglich werden alle Systeme mittels einer Leitung und eines Organisationsteams geführt, erheben ähnliche Kennzahlen und übernehmen keinerlei Haftung für die Verrechnungseinheiten. Die meisten Übereinstimmungen im direkten Vergleich haben Barterringe und Regionalgelder mit rund 40 Prozent, gefolgt von Tauschringen und Regionalgeldern mit rund 34 Prozent übereinstimmender Kategorien, welche vornehmlich den Aufbau des Systems betreffen. Hauptgrund für die Übereinstimmungen von Barterringen und Regionalgeldern sind die gemeinsame Preisbildung sowie der Bereich Angebote bzw. Nachfrage. Barterringe und Regionalgelder orientieren sich beim Angebot- bzw. Nachfragemechanismus und am Preis beim Markt, offerieren keine exklusive Angebotspalette für das Netzwerk und verlassen sich auf das Marktangebot. Barterringe bieten ferner Zusatzdienstleistungen an. Bei Tauschringen steht die Vermarktung der Fähigkeiten und Talente der Teilnehmer im Vordergrund, welche am Markt nicht verfügbar sind und somit kein Marktangebot oder keinen Marktpreis darstellen. Das ist in Kombination mit der Sozialkontrolle innerhalb des Netzwerkes ein exklusives Alleinstellungsmerkmal unter den Tauschsystemarten. In Abbildung 39 werden die Ergebnisse grafisch dargestellt.

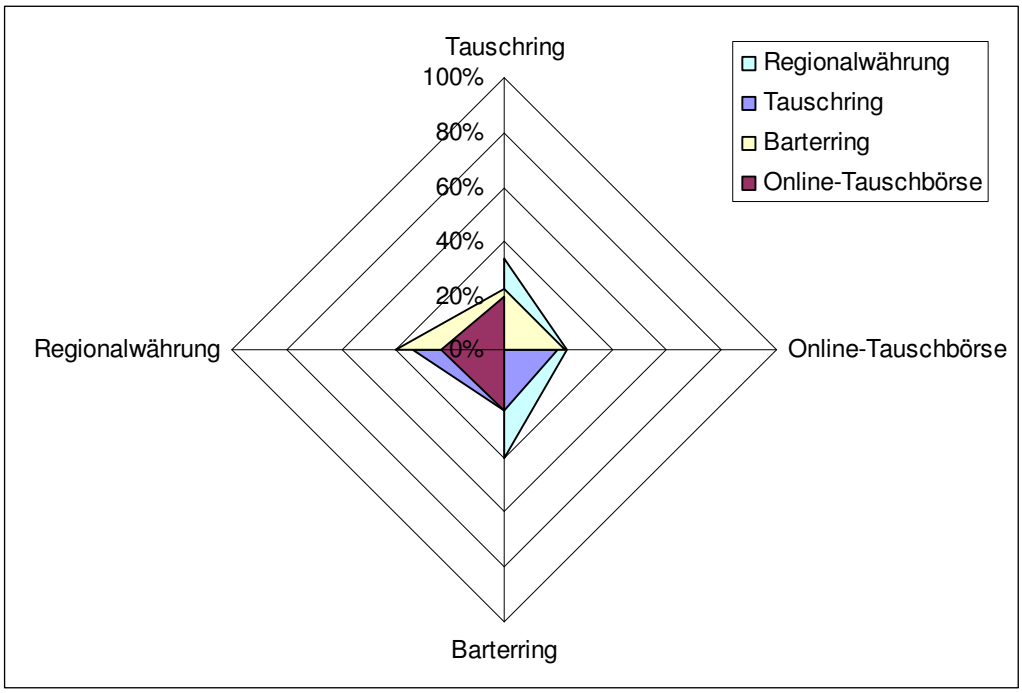

Abb. 38: Tauschsystemarten im direkten Vergleich

Quelle: eigene Darstellung

Zu These 15

Durch die Ergebnisse zu These 14 wurde aufgrund der wenigen Gemeinsamkeiten eine Differenzierung zwischen den Tauschsystemen hergestellt und die Entwicklungschancen für jede Art von Tauschsystemen sollte getrennt betrachtet werden. Entwicklungschancen werden in Zukunft eher in der Verbesserung der Schwachstellen des jeweiligen Systems gesehen. Eine Spezialisierung in dem jeweiligen Bereich ist wahrscheinlicher als eine Fusion unterschiedlicher Konzepte. Eine Möglichkeit wäre sicherlich Schnittstellen zwischen den Tauschsystemarten zu finden. Ob diese gefunden werden und erfolgreich sein können, gilt abzuwarten. Entwicklungspotenziale sind in den vielen Nischen gegeben, welche leistungsgedeckte Tauschsysteme schließen können. Jedes Tauschsystem hat für sich eine Nische gefunden, um Tauschhandel besser zu gestalten.

zu These 16

Bevor eine Systemzuordnung erfolgen kann, müssen die genaue Zielformulierung sowie die Ausrichtung geklärt werden. Aus diesen Faktoren kann eine erfolgreiche Konzeptentwicklung resultieren und in die Praxis umgesetzt werden. Als Standard kann der Schaffungsmechanismus der Verrechnungseinheiten gesehen werden. In den Tauschsystemen werden entweder das wechselseitige Kreditsystem, ein Startguthaben oder das Vollgeldprinzip angewendet. Diese Modelle sind alle geeignet und soweit standardisiert, dass sie, unabhängig von der Tauschsystemart, erfolgreich eingesetzt werden können.

In Tauschringen gibt es oft kein Interesse an einer Expansion, und zwar aus der Befürchtung heraus, dass die Bekanntheit unter den Teilnehmern ab einer gewissen Größe verloren gehen könnte (vgl. Peacock, S. 115). Gerade in diesem Bereich ergeben sich bei Tauschringen Entwicklungschancen durch eine glokale[21] Gruppen-

[21] Glokal bezeichnet in diesem Zusammenhang eine Standardisierung der gemeinsamen Rahmenbedingungen in der Organisation bei parallelen Teilnehmergruppen. Unterschiedliche Teilnehmergruppen im Netzwerk sowie gewisse Bereiche werden abhängig von lokalen und regionalen Besonderheiten (Identität, Gemeinde, Infrastruktur, Fahrzeit, Vernetzungsgrad der Teilnehmergruppe) den jeweili-

strategie. Es entstehen regionale Überstrukturen mit dezentralen, lokal selbstständigen und nach Identität und Fahrzeit sich voneinander abgrenzenden Gruppen, wobei die Grenzen fließende Übergänge darstellen. Es geht dabei um die lokale Betreuung im Raum der persönlichen Umgebung, in welchem Aspekte der Identität, aber auch Mobilität, maßgeblich für eine Tauschtransaktion sind. Eine Abgrenzung der Teilnehmerzahl kann von Tauschringen bei bis zu 350 Teilnehmern pro Netzwerk vollzogen werden. So entstehen viele kleine Gruppen, welche in einer Dachorganisation mit gleichen Regeln und auch bei den Angeboten miteinander verbunden sind, jedoch innerhalb der Gruppe Effizienzvorteile nutzen.

Zu These 17

Leistungsgedeckte Tauschsysteme eignen sich nicht als Alternative zum Geldsystem der Landeswährung. Es können weder Kreditformen noch Spareinlagen transformiert werden und die angewendeten geldwirtschaftlichen Konzepte stellen keine wesentliche Innovation für den Einsatz einer Alternativwährung dar. Experimentelle Versuche in der Praxis mit Vollgeld, Startguthaben oder Schwundgeld können nicht auf eine größere Einheit bezogen werden oder an andere Systeme angelehnt werden, da in jedem System die Organisationstätigkeiten sowie die Sozialkontrolle ab einer gewissen Größe anonymisiert werden. Hinzu kommt ein Annahmezwang bei Landewährungen. Zu berücksichtigen ist, dass das Vertrauen in die eigene Verrechnungseinheit bzw. in die Tauschorganisation das größte Gut darstellt und somit die psychologischen Einflüsse einzubeziehen sind. Leistungsgedeckte Tauschsysteme nur als geldwirtschaftliche Konstrukte und Versuchsysteme für theoretische Alternativwährungsmodelle zu sehen, würde den Tauschsystemen nicht gerecht werden. Die sozialen Netzwerke und die darin bestehenden persönlichen Beziehungen scheinen sehr viel mehr Gewicht zu haben als die Steuerung über die Verrechnungseinheiten oder über geldwirtschaftliche Instrumente. Als Experimentierfeld für Ideen können noch am ehesten Online-Tauschbörsen oder Regionalgelder gesehen werden, da hier die Anonymisierung am größten und die Verrechnung der Landeswährung immer mehr durch technische Entwicklungen beeinflusst werden kann (E-Geld). Empirische Rückschlüsse können aus diesem Grund angesichts des geringen Einflusses der

---

gen Gegebenheiten (z.B. Veranstaltungen) angepasst.

Tauschsysteme auf die Landeswährung auch nur sehr vage sein.

Eine klare Trennung zwischen alternativen und komplementären Geldkonzepten sollte vollzogen werden, was auch für die wissenschaftliche Entwicklung ein Fortschritt wäre. Eine getrennte Betrachtung von alternativen Konzepten zur Substitution der Landeswährungen und Komplementärgeldkonzepten, welche innerhalb der Landeswährungen Nischen nutzen und ergänzend wirken, sollte in jedem Fall erfolgen. Aktuell werden Komplementärgelder auch als Alternativkonzepte gesehen und im Umkehrschluss. Eine klare Trennung würde eine spezifische Entwicklung und vertiefte Forschung ermöglichen und speziell den leistungsgedeckten Tauschsystemen weitere Entwicklungspotenziale ermöglichen. Komplementärgelder auf mehreren verschiedenen Ebenen können nicht zu einem währungspluralistischen System zusammengeführt werden und das Geldsystem der Landeswährung im Kern reformieren oder substituieren. Dies ist bei der aktuellen Praxisanwendung nicht absehbar und auch nicht Ziel der einzelnen Tauschsysteme. Dazu müssten eine Einbindung produzierender Unternehmen und ein staatlicher Annahmezwang etabliert werden. Eine Konvertierbarkeit zwischen den Systemarten würde erhebliche Transaktionskosten mit sich bringen (vgl. Priddat 2003, S. 147). Die Leistungseinbringung in verschiedene Systeme würde zusätzlich einen enormen Verwaltungsaufwand des Einzelnen zur Folge haben.

Die Grenzen und Möglichkeiten leistungsgedeckter Tauschsysteme sind in ihrer lokalen Ergänzungsfunktion zu sehen. Die Verrechnungseinheiten stellen ein reines Tauschmittel dar und können insgesamt bereits infolge der geringen Reichweite und der ausgeschlossenen Wertaufbewahrungsfunktion keine Systemänderung erwirken (vgl. Degens 2013, S. 66). Aktuell besetzen leistungsgedeckte Komplementärgelder Nischen der Landeswährung und befriedigen Bedürfnisse auf materieller oder geistiger Ebene, welche nicht, auch nicht in Kombination, für eine Existenzsicherung des einzelnen Teilnehmers sorgen können. Die Landeswährung bietet sehr viele Nischen, welche sicher durch eine Verbreitung leistungsgedeckter Tauschsysteme besser genutzt werden könnten, was in Kombination zu Optimierungen der gesamtökonomischen wie auch ökologischen Nachhaltigkeit führen könnte. Ein erfolgreicher Einsatz leistungsgedeckter Tauschsysteme setzt eine funktionierende Marktwirtschaft und Landeswährung voraus.

D. ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Abschließend werden die wichtigsten Erkenntnisse dieser Arbeit betrachtet. Dabei wird auf die in der Einleitung formulierten Fragestellungen Bezug genommen. Des Weiteren werden die wichtigsten Aussagen und der Verlauf der Forschungsstudie kritisch hinterfragt. Problematische Aspekte werden diskutiert und weitere Forschungsfelder aufgezeigt. Die Arbeit schließt mit einem Ausblick über zukünftige Entwicklungen.

Ziel dieser Arbeit war es, die unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten leistungsgedeckter Tauschsysteme zu beschreiben und zu interpretieren. Das Forschungsziel konnte erreicht werden, indem implizites Expertenwissen explizit dargestellt wurde. Untersuchungsobjekte waren Tauschringe, Online-Tauschbörsen, Barterringe und Regionalgelder mit eigenen Verrechnungseinheiten ohne Ein- bzw. Umtauschmöglichkeit zum Euro. Die Organisationen stammen entweder aus Österreich oder Deutschland. Die Bereiche Aufbau der Systeme, Organisationsstruktur, Geldwirtschaft, Kontorahmen, Verrechnung, Preisbildung, Angebot und Nachfrage, Qualitätsmanagement, Transparenz, Controlling, Teilnehmer, Marketing, Kosten, Garantiepolitik und gesetzliche Rahmenbedingungen wurden definiert. Die Verrechnungseinheiten für Komplementärgelder wurden eingeordnet und es wurden Strukturen für eine Standardanwendung festgelegt. Des Weiteren erfolgten eine differenzierte und ausführliche Beschreibung der Tauschsystemarten sowie ein Überblick über die Funktionsweisen von Tauschsystemen. Fragestellungen zur Bedeutung und zum Einfluss des geldwirtschaftlichen Bereichs und neuer Medien auf leistungsgedeckte Tauschsysteme wurden beantwortet sowie deren Grenzen eingeschätzt. Vorrecherchen und Abgrenzungen des Themenbereichs wurden zu Beginn dieser Arbeit durchgeführt und ein Adressverzeichnis erstellt. Gegenwärtig ist keine übersichtliche oder wissenschaftliche Infrastruktur zum Themenbereich vorhanden. Im Zuge der ersten Recherchen stellte sich rasch heraus, dass eine Trennung zwischen alternativen und komplementären Literaturansätzen notwendig ist. Folglich wurde unter den Komplementärgeldern nochmals zwischen einer Eurodeckung und einer Leistungsdeckung unterschieden. Interviewt wurden schließlich Experten leistungsgedeckter Tauschsystemorganisationen. Aus den Audioaufnahmen wurden daraufhin wörtliche Transkriptionen angefertigt, mittels qualitativer Inhaltsanalyse aufgearbeitet, verdich-

tet, kategorisiert und ausgewertet. Die Wahl des qualitativen Forschungsdesigns stellte sich als adäquat heraus.

Die Ergebnisse dieser Arbeit zeigen, dass leistungsgedeckte Tauschsysteme sehr zielgerichtet in Nischen eingesetzt werden und sich in einer ersten Entwicklungsphase mit vielen individuellen Anwendungsmöglichkeiten befinden. Leistungsgedeckte Tauschsysteme sind soziale Netzwerke zum Austausch von Waren und Dienstleistungen. Die Organisationen unterscheiden sich vorwiegend in Zielsetzung, Geschäftsbeziehungen, Angebotsstruktur und Verbindlichkeit voneinander. Hauptsächlich wird in der täglichen Praxis Erfahrungswissen angewendet und viele Organisationen haben eine individuelle Vorgehensweise. Eine praktikable Anwendung in der Praxis steht im Vordergrund. Der Einsatz einer Verrechnungseinheit im geschlossenen Netzwerk unterstützt das Angebots- und Nachfragemanagement sowie die Preisfindung bei einer eigenen Angebotspalette. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit sich im Sinne des Prosumenten aktiv einzubringen. Prozessketten können nur in einem beschränkten Ausmaß, und zwar je nach eigenen Fähigkeiten abgedeckt werden, und sind, mit Ausnahme der Barterringe, nicht vorgesehen. Diese Form des Austausches eignet sich besonders für alltagstaugliche, gut handelbare Produkte sowie Dienstleistungen. Die Organisationsgrößen variieren dabei stark. Die Mindestanzahl einer Gruppe liegt zwischen 20 bis 50 Teilnehmern. Die Anwendung des geldwirtschaftlichen Konzepts orientiert sich an der jeweiligen Zielstellung der Organisation. In leistungsgedeckten Tauschsystemen wird zur Schaffung der eigenen Verrechnungseinheiten das wechselseitige Kreditsystem, ein Startguthaben oder das Vollgeldprinzip angewendet. Diese Modelle sind alle geeignet und soweit standardisiert, dass unabhängig von der Tauschsystemart ein erfolgreicher Einsatz erfolgen kann. Beim Vollgeldprinzip wird die Verrechnungseinheit erst mit einer zuvor festgelegten Gegenleistung an die Gemeinschaft oder Zentrale geschaffen, im Gegensatz zum Startguthaben, das ohne Bedingungen zur Verfügung gestellt wird. In Tauschsystemen kommen keinerlei Kreditformen oder Zinszahlungen vor und die Verrechnungseinheiten stellen reine Tauschmittel dar. Eine Wertaufbewahrungsfunktion ist nicht vorgesehen. Bei einer individuellen Ausweitung der Verrechnungseinheiten wird häufig ein Mix aus persönlicher Leistungsfähigkeit, Absatzfähigkeit des Waren- bzw. Dienstleistungsangebots und der Netzwerkbindung bewertet. Die Wahl des geldwirtschaftlichen Konzepts spielt für den Erfolg einer Organisation eine untergeordnete

Rolle und hat in der Praxis nur geringe Auswirkung auf das Tauschverhalten der Teilnehmer im geschlossenen Netzwerk. Die Häufigkeit von Transaktionen und die Umlaufgeschwindigkeit der Verrechnungseinheiten sind abhängig von der Qualität der Angebotspalette bzw. Nachfrage nach den angebotenen Waren. Gut handelbare Produkte oder Routinedienstleistungen werden häufiger nachgefragt. Zudem ist der Integrationsgrad des einzelnen Teilnehmers ins Netzwerk von Bedeutung. Ein automatischer Ablaufmechanismus bzw. Geldhaltungskosten tragen sehr gering zur Umlaufgeschwindigkeit bei. Als Preisorientierung für Dienstleistungen bei gemeinnütziger Ausrichtung der Organisation dienen Zeiteinheiten, wobei immer, unabhängig von der Leistungsfähigkeit des Einzelnen, faire Preise verhandelt werden sollen. Bei Gebrauchtwaren findet größtenteils eine Orientierung an den Marktpreisen statt oder es werden Preisstufen vorgegeben. Zur Verrechnung verwenden Organisationen Open-Source- oder selbst entwickelte Software. Die Softwareprogramme konzentrieren sich sehr auf die Verrechnung der Einheiten, wohingegen Kommunikationsmöglichkeiten sowie das Abgleichen von Angebot und Nachfrage nicht ausreichend unterstützt werden. Bewertungssysteme werden bei persönlicher Bekanntheit kaum genutzt. Die Online-Verrechnung wird von älteren Teilnehmern gemieden. Neue Medien unterstützen die Organisation beim Netzwerkmanagement und haben Einfluss auf die internen Abläufe. Kaum Einfluss haben neue Medien auf Gründungs- oder Teilnehmerzahlen - mit Ausnahme von Online-Tauschbörsen. Hauptsächlich erfolgt das Anwerben neuer Teilnehmer durch aktive Teilnehmer mittels Mund-zu-Mund-Propaganda. Dies führt dazu, dass neue Teilnehmer eine gewisse Motivation mitbringen, einigen Teilnehmern bekannt sind und dadurch ein bereits funktionierendes Netzwerk ergänzen können. Interessenten werden zumeist erst nach einer Prüfung, zum Beispiel dem Nachweis der Integrationsfähigkeit aufgenommen. Unter leistungsgedeckten Tauschsystemen gibt es keine einheitlich gewählte Rechtsform und alle Organisationen schließen jeweils die Haftung in ihren Teilnahmebedingungen aus. Der Großteil der Organisationen arbeitet kostendeckend. Verbesserungspotenziale werden im Bereich der Angebotsattraktivität, des Beziehungs- bzw. Netzwerkmanagements sowie der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage gesehen. Ergänzungen in der Verbindlichkeit und Absicherung bei Schäden könnten zu mehr Sicherheit für die Teilnehmer führen.

Tauschringe kommen vorwiegend in der Nachbarschaftshilfe zur Anwendung, wobei

die Teilnehmer in gemeinnützig organisierten Tauschringen hauptsächlich Privatpersonen sind. Mehrfach entstehen in einer glokalen Dachorganisation Regionalgruppen mit gleichen Regeln. Diese Gruppen sind dann lokal, dezentral und selbstständig organisiert und grenzen sich nach Identität und Fahrzeit voneinander ab. Für eine Transaktion wird eine Fahrzeit von rund einer Stunde oder eine Entfernung von bis 30 Kilometern akzeptiert. Die Grenzen stellen dabei fließende Übergänge dar. Die maximalen Gruppengrößen liegen bei ungefähr 350 Teilnehmern, was noch eine Sozialkontrolle ermöglicht. Die Schaffung der Verrechnungseinheiten erfolgt durch die Anwendung des wechselseitigen Kreditsystems oder die Ausgabe eines Startguthabens. Die Verrechnungseinheiten werden als reiner Personalkredit zur Verfügung gestellt. Der durchschnittliche Kontostand in der eigenen Verrechnungseinheit liegt, in Euro gerechnet, bei maximal 500 pro Person. Viele Teilnehmer vermeiden Minusstände, welche beim wechselseitigen Kreditsystem dagegen vorausgesetzt werden. Minusstände können als persönliche Schuld aufgefasst werden und lösen einen indirekten Druck aus, so dass eine Hemmschwelle entsteht. Zur Verrechnung werden Open-Source-Software, Online-Plattformen oder Office-Programme verwendet. Neue Medien unterstützen bei der Öffentlichkeitsarbeit und bei internen Organisationsaufgaben. Teilnehmer von Tauschringen entwickeln eine eigene Angebotspalette, welche exklusiv im Netzwerk offeriert werden kann. Diese Angebote stellen vorwiegend Dienstleistungen des „täglichen Lebens“ dar. Einfache Tätigkeiten können auch noch im hohen Alter ausgeführt werden. Das Engagement und Selbstwertgefühl steigt bei älteren Personen, wenn benötigte Hilfeleistungen ausgeglichen werden können. Der Bedarf an einfachen Hilfsdiensten wird im Zuge des demographischen Wandels steigen. Es wird im Hinblick auf die finanzielle Entwicklung und Kaufkraft der Bevölkerung notwendig werden, das Potenzial von Tauschringorganisationen zu erkennen. Einige Landesregierungen in Österreich fördern bereits den flächendeckenden Aufbau der organisierten Nachbarschaftshilfe, um den sozialen Zusammenhalt auf Gemeindeebene zu stärken. Bei Tauschringen erfolgt eine Zusammenführung von Angebot und Nachfrage vor allem bei Veranstaltungen, mittels eigener Marktzeitung oder über ein Onlineregister. Bei der Preisfindung werden eigene Bewertungsmethoden angewendet. Als Referenzpreis für Dienstleistungen gilt die Zeitstunde und bei Produkten wird häufig der Marktpreis in Euro als Vergleich verwendet, bzw. dieser in Zeiteinheiten umgerechnet. Die Anzahl der sozialen Kontakte ist ausschlaggebend für die Umlaufgeschwindigkeit und Transaktionshäufigkeit. Dabei sind die Absatzfä-

higkeit des Angebotes und die individuelle Integration in das Netzwerk von Bedeutung. Durch Förderung sozialer Kontakte, zum Beispiel durch regelmäßige Veranstaltungen, kann die Umlaufgeschwindigkeit erhöht werden. Bei gleichen Angeboten wird mit persönlich bekannten Personen bevorzugt getauscht. Ist der Integrationsgrad im Netzwerk gering, ist meist die Nachfrage nach den eigenen Angeboten unterdurchschnittlich. Die maximale Leistungsfähigkeit eines Teilnehmers liegt aktuell bei durchschnittlich 4 bis 5 Stunden pro Monat. Im Allgemeinen erfordern Tauschringe einen hohen Verwaltungs- und Organisationsaufwand, wobei die Angebotsqualität wenig berücksichtigt wird. Stärken sind die klare Ausrichtung und Konzentration auf das Ziel Nachbarschaftshilfe, wodurch mit einem relativ geringen Eurobudget ein hoher gemeinwirtschaftlicher Nutzen entstehen kann.

Online-Tauschbörsen mit eigenen Verrechnungseinheiten werden zum Austausch von Gebrauchtwaren, vor allem aber von Büchern und Elektronikartikeln, oder für spezielle Dienstleistungen wie Mitfahrgelegenheiten oder Übernachtungen genutzt. Die Netzwerke definieren sich über die private Teilnehmergruppe im Sprachraum. Online-Tauschbörsen sind sehr innovativ in der Schaffung der Verrechnungseinheiten. Es wird entweder ein Startguthaben ausgegeben oder das Vollgeldprinzip angewandt. Die Verrechnungseinheiten werden als reiner Personalkredit zur Verfügung gestellt. Der durchschnittliche Kontostand in der eigenen Verrechnungseinheit liegt umgerechnet bei maximal 500 Euro pro Person. Zur Verrechnung werden selbst erstellte Softwareprogramme verwendet, welche teilweise als Open-Source-Software anderen zur Verfügung stehen. Online-Tauschbörsen sind sehr von der technischen Entwicklung geprägt und profitieren von der Verschmelzung sozialer Kommunikationsplattformen, Online-Marktplätze und der Möglichkeit des flexiblen Warenversandes. Online-Tauschbörsen entwickeln ein eigenes Angebot von den Teilnehmern, welches im geschlossenen Netzwerk exklusiv angeboten werden kann. Bei der Preisfindung werden eigene Bewertungsmethoden angewendet. Dabei werden Fixpreise vorgegeben oder ein Stufenpreismodell angewendet. Beim Stufenpreismodell werden die Preisstufen von der Organisation vorgegeben, was die Transparenz und Vergleichbarkeit fördert. Der Preis für das Produkt kann vom Anbieter im Rahmen der Preisstufen frei gewählt werden. Eine Online-Tauschbörse konnte durch die Einführung von Preisstufen die Anzahl an Teilnehmern steigern. Ausschlaggebend für die Transaktionshäufigkeit und Umlaufgeschwindigkeit ist allerdings die Angebots-

qualität. Eine eingehobene Umlaufsicherungsgebühr soll die langfristige Funktionsfähigkeit sicherstellen und Ungleichgewichte beseitigen. In einem speziellen Fall wird die Umlaufsicherungsgebühr wieder auf die Teilnehmer rückverteilt. Zur Qualitätskontrolle der Teilnehmer und der Angebote werden Online-Bewertungssysteme angewendet. Die Benutzung erfolgt ausschließlich online, d. h. Computeraffinität wird vorausgesetzt. Die Stärken liegen in der klaren Ausrichtung und der Konzentration auf diese Teilnehmergruppe, den Trend der Share Economy sowie auf die angebotenen gut handelbaren Gebrauchtwaren.

Barterringe mit eigenen Verrechnungseinheiten werden als kommerzielle Netzwerke geführt. Barterorganisationen sind ökonomisch ausgerichtete Dienstleistungsanbieter und schaffen zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten für die teilnehmenden Unternehmen. Die Teilnahme externer Unternehmen oder Privatpersonen ist nicht möglich und auch nicht erwünscht. Die Aufteilung erfolgt in Regionalgruppen in einem Radius von rund 100 Kilometern. Zur Schaffung der Verrechnungseinheit wird das wechselseitige Kreditsystem angewendet und Liquidität im Ausmaß von durchschnittlich 2.000 bis 3.000 Euro pro Teilnehmer ermöglicht. Sicherheiten in Form von Garantien oder Ähnlichem können gefordert werden. Bei Barterringen erfolgt eine Koppelung an das Marktangebot des jeweiligen Teilnehmers und bei der Preisfindung bestehen Paritäten zu den vom Teilnehmer am Markt angebotenen Europreisen. Der Erfolg von Barterringen ist sehr abhängig von der Betreuungsqualität und der Ausgestaltung einer differenzierten Angebotspalette. Die Teilnehmer werden durch einen persönlichen Ansprechpartner betreut. Dieser tritt als Broker auf, stellt eine Art Handelsvertreter dar, welcher Waren anderer verkauft. Wird ein Geschäft vermittelt, wird eine Provision fällig. Der Vorteil der persönlichen Vermittlung liegt im großen Angebot, in der Objektivität, Adäquatheit und Qualität der Leistung und in der Bekanntschaft von Ansprechpartner und Leistungserbringer. Zur Unterstützung werden selbst erstellte Softwareprogramme verwendet, womit die Zusammenführung von Angeboten nach Waren und Dienstleistungen und Nachfragen nach diesen teils automatisiert durchführt wird. Die Aufmerksamkeit in der Vermittlung liegt beim Abbau von Guthabenständen und der Unterbreitung von Angeboten gut handelbarer Produkte. Der Hauptumsatz besteht bei der Vermittlung von brachenübergreifend gefragten Dienstleistungen. Schwierig ist es, eine Ausgewogenheit der Angebotspalette unter den Teilnehmern herzustellen sowie den hohen Erwartungshaltungen einiger Teilnehmer

gerecht zu werden. Im Barterring werden Geschäfte von maximal rund 5% des Umsatzes empfohlen, um Liquiditätsprobleme vermeiden zu können. Stärken sind die Vermittlungstätigkeit des Betreuers, die Qualitätskontrolle der Leistung und des Geschäftspartners, was das Kaufrisiko senkt sowie die Einsparung von Suchkosten für den Käufer fördert.

Regionalgelder sind gemeinnützige B2B-Netzwerke mit privaten Benutzern, die den Schwerpunkt in der Regionalentwicklung haben. Die Teilnehmer sind vorwiegend Unternehmen, welche das Tauschsystem als Werbeplattform oder Marketingmittel nutzen können. Eine regionale Abgrenzung kann bei einem Radius von rund 100 Kilometern gesehen werden. Regionalgelder bieten keine direkte Serviceleistung und die angestrebte regionale Größenordnung reicht über einen persönlichen Nahbereich der Benutzer hinaus. Damit befinden sich Regionalgelder im Spannungsfeld der geringen Bekanntheit der Nutzer untereinander, welche in völlige Anonymität übergeht. Durch die angestrebte Größenordnung ist bei Regionalgeldern kein aktives persönliches Beziehungsmanagement möglich und Vertrauen in das Regionalgeld muss zunächst aufgebaut werden. Zur Schaffung der eigenen Verrechnungseinheit werden das wechselseitige Kreditsystem oder ein Startguthaben angewendet. Die Schaffung von Verrechnungseinheiten kann nur durch teilnehmende Unternehmen erfolgen. Das Startguthaben liegt umgerechnet bei ca. 200 Euro, die maximale Geldmenge bei rund 500 Euro pro Teilnehmer. Die Verrechnungseinheiten werden entweder als reiner Personalkredit gewährt oder durch die von den Teilnehmern angebotenen Waren und Dienstleistungen besichert. Bei Regionalgeldern erfolgt eine Koppelung an das Marktangebot der Teilnehmer und bei der Preisfindung bestehen Paritäten zu den Europreisen. Das Marktangebot der Teilnehmer besteht vorwiegend aus Dienstleistungen. Ein Betreuungskonzept für eine Zusammenführung von Angebot und Nachfrage wird nicht angeboten. Bewertungssysteme werden ebenfalls nicht angewendet oder angeboten. Zur Verrechnung werden Open-Source-Software oder Officeprogramme verwendet. Schwachstellen bei leistungsgedeckten Regionalgeldern sind die breiten Anwendungsbereiche und Zielsetzungen und begrenzte Anreize für die Teilnehmer. Es gibt keine eigene Angebotspalette und das Marktangebot kann auch in der Landeswährung bezogen werden. Private Personen können keine Verrechnungseinheiten schaffen. Die Regionalgelder selbst werden gemeinnützig geführt. Bei der Verwaltung von Regionalgeldern können allerdings hohe Verwaltungskosten

entstehen. Die Stärke liegt im Anspruch die lokale Wirtschaft zu fördern sowie einen Imagegewinn für die Region zu erreichen. Regionalgelder erhöhen die Sensibilität und Aufmerksamkeit für Geld und thematisieren dieses in der Gesellschaft. Geld wird lebhaft dargestellt und mit einer Idee oder einem Zweck verbunden.

Es besteht noch enormer Forschungsbedarf, um leistungsgedeckte Tauschsysteme, wie sie entstehen und was sie bewirken, besser erkennen und verstehen zu können. Diese qualitative empirische Arbeit ist eine Momentaufnahme als Bestandteil einer sich verändernden Gesellschaft. Sie leistet einen kleinen Beitrag zur Forschung. Vergleichsstudien zur Bestätigung der Ergebnisse, unter Berücksichtigung der kulturellen Unterschiede und lokalen Gegebenheiten in der Praxis, fehlen noch. Eine wissenschaftliche Begleitung der Entwicklung ist notwendig, um ein weiteres Auseinanderdriften von Theorie- und Erfahrungswissen zu verhindern. Die Wissenschaft sollte in Zukunft mit Organisatoren in der Praxis kooperieren und Entwicklungschancen und Potenziale fördern. Vertiefende Forschungsmöglichkeiten ergeben sich bei den Motiven von Teilnehmern, bei den Zusammenhängen bzw. Abhängigkeiten zwischen diesen und innerhalb dieser Kategorien, Erfolgsfaktoren, der Effizienz und Entwicklungsfähigkeit. Eine genaue Analyse von Angebot und Nachfragemanagement, Bewertungsmethoden und technologischen Entwicklungen würde weitere aufschlussreiche Ergebnisse liefern. Das Thema der psychologischen Wirkung bei Minusständen könnte einer tiefgreifenden Analyse unterzogen werden. Die Definition einer ausgewogenen Produktpalette sowie die Einflussfaktoren von Marktpreisen sind unklar. Im mikroökonomischen Bereich könnte das von Online-Tauschbörsen angewendete Vollgeldprinzip attraktiv für Forschungen werden. Aufgrund der großen Unterschiede in einigen Bereichen wird eine stärkere Differenzierung zwischen leistungsgedeckten Tauschsystemen notwendig.

Bei einer Schlussbetrachtung wird klar, dass leistungsgedeckte Tauschsysteme erst am Beginn einer Entwicklung, Professionalisierung und Verbreitung stehen. Die Entwicklung wird in den nächsten Jahren voranschreiten und Entwicklungspotenziale sind in verschiedenen Nischenbereichen, vor allem in einer entstehenden Share Economy, vorhanden. Ob diese Nischen ausreichend und nachhaltig genutzt werden oder leistungsgedeckte Tauschsysteme aus diesen heraustreten können, bleibt abzuwarten.

E. LITERATURVERZEICHNIS

Ahlert, Dieter (1996): Distributionspolitik. Das Management des Absatzkanals. 3. Auflage. Stuttgart: G. Fischer (UTB für Wissenschaft, 1364).

Anderegg, Ralph (2007): Grundzüge der Geldtheorie und Geldpolitik. München [u.a.]: Oldenbourg.

BaFin (2011a): BaFin (04.08.2011) - Merkblätter - Merkblatt - Hinweise zum Tatbestand des Einlagengeschäfts, vom August 2011. Online verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_110607_tatbestand_einlagengeschaeft.html, zuletzt geprüft am 06.04.2013.

BaFin (2011b): BaFin (20.12.2011) - Merkblätter - Merkblatt - Hinweise zu Finanzinstrumenten nach § 1 Abs. 11 Sätze 1 bis 3 KWG (Wertpapiere, Vermögensanlagen, Geldmarktinstrumente, Devisen und Rechnungseinheiten), vom 20.12.2011, zuletzt geändert am 29.08.2012. Online verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_111220_finanzinstrumente.html, zuletzt geprüft am 06.04.2013.

BaFin (2011c): BaFin (22.12.2011) - Merkblätter - Merkblatt - Hinweise zu dem Gesetz über die Beaufsichtigung von Zahlungsdiensten (Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz - ZAG), vom Stand: Dezember 2011. Fundstelle: b) Definition E-Geld (§ 1a Abs. 3 ZAG). Online verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_111222_zag.html, zuletzt geprüft am 06.04.2013.

BaFin (2012): BaFin (15.11.2012) - Merkblätter - Merkblatt - Hinweise zum Tatbestand der verbotenen Geschäfte, vom November 2012. Online verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_121112_tatbestand_verbotene_geschaefte.html, zuletzt geprüft am 06.04.2013.

Becker, Ralf (2006): Entwicklungsstand und Perspektiven der Regionalgeldbewegung. In: ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE. 43. Jahrgang (149. Folge, ISSN 0721-0752). Online verfügbar unter http://www.sozialoekonomie-online.de/ZfSO-149_Becker.pdf, zuletzt aktualisiert am 17.11.2008, zuletzt

geprüft am 16.06.2010.

Beckmann, Georg (2013): Wohnen gegen Hilfe - Leistungen und Gegenleistungen, interconnections medien & reise e.K. (Hrsg.). Online verfügbar unter http://mitwohnen.org/content/wohnen-gegen-hilfe-leistungen-und-gegenleistungen, zuletzt aktualisiert am 25.07.2013, zuletzt geprüft am 25.07.2013.

Betz, Thomas (2005): Buchbesprechung für die " ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE". Bernard Lietaer: „Das Geld der Zukunft", Riemann Verlag 1999, mit einem Vorwort von Wilhelm Hankel. Herausgegeben von Freie Universität Berlin. Online verfügbar unter http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/betz/be449.htm, zuletzt aktualisiert am 02.04.2005, zuletzt geprüft am 17.06.2010.

Bieber, Bernt (1989): Optimale Gegengeschäftspolitik. Eine Entwicklung entscheidungsorientierter Lösungsansätze zur Gestaltung und Beurteilung reziproker Geschäftsbeziehungen. Frankfurt am Main, New York: P. Lang (Europäische Hochschulschriften. Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft Publications universitaires européennes. Série V, Sciences économiques, gestion d'entreprise European university studies. Series V, Economics and management, 990).

Blanc, Jérôme (2011): Community, complementary and local currencies' types and generations. In: International Journal of Community Currency Research (15, D 4-10). Online verfügbar unter https://ijccr.files.wordpress.com/2012/05/ijccr-2011-special-issue-02-blanc.pdf, zuletzt aktualisiert am 09.05.2012, zuletzt geprüft am 24.03.2013.

Bode, Siglinde (2004): Potenzial regionaler Komplementärwährungen zur Förderung einer endogenen Regionalentwicklung. Diplomarbeit. Universität Osnabrück, Osnabrück. Fachbereich Kultur- und Geowissenschaften

Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, Reinhard (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt. Sonderband 2. Göttingen, S. 183–198. Online verfügbar unter http://unirot.blogsport.de/images/bourdieukapital.pdf, zuletzt aktualisiert am 02.12.2009, zuletzt geprüft am 04.04.2013.

brand eins (2009): brand eins Online: "Erhöhte Unfallgefahr" In: brand eins - Schwerpunkt: Wirtschaft neu 01/2009. Interview mit Bernard Lietaer. Online verfügbar unter http://www.brandeins.de/archiv/2009/wirtschaft-neu/erhoehte-unfallgefahr.html, zuletzt aktualisiert am 08.07.2013, zuletzt geprüft am 23.07.2013.

Bundesbank, Deutsche (2010): Geld und Geldpolitik, Frankfurt am Main.

Cahn, Edgar S. (2001): frei übersetzt: On LETS and Time Dollars. In: International Journal of Community Currency Research, (Vol 5), S. 1–4. Online verfügbar unter https://ijccr.files.wordpress.com/2012/05/ijccr-vol-5-2001-2-cahn.pdf, zuletzt aktualisiert am 09.05.2012, zuletzt geprüft am 29.05.2013.

Creutz, Helmut (1995): Das Geld-Syndrom. Wege zu einer krisenfreien Marktwirtschaft. 2. Auflage. Frankfurt/M, Berlin: Ullstein.

Creutz, Helmut (2005): Möglichkeiten und Grenzen praktischer Geldexperimente. In: ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE, 42. Jahrgang (144. Folge, ISSN 0721-0752), S. 29–32. Online verfügbar unter http://www.sozialoekonomie-online.de/ZfSO-144_Creutz.pdf, zuletzt aktualisiert am 22.07.2010, zuletzt geprüft am 19.05.2013.

Dahm, Daniel (2006): Zivile Keimzellen der Halbtagsgesellschaft - Potentiale bürgerschaftlicher Einrichtungen. In: Hartard, Susanne/Schaffer, Axel/Stahnmer, Carsten (Hrsg.): Die Halbtagsgesellschaft - Konkrete Utopie für eine zukunftsfähige Gesellschaft. [Ergebnisse des 6. und 7. Weimarer Kolloquiums zu einer Nachhaltigen Ganzheitlichen Gesellschaft], 1. Auflage., Baden-Baden: Nomos, S. 97–107.

Degens, Philipp (2013): Alternative Geldkonzepte - ein Literaturbericht. (MPIfG Discussion Paper, 13/1). Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. Online verfügbar unter http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp13-1.pdf, zuletzt aktualisiert am 13.02.2013, zuletzt geprüft am 23.03.2013.

DeMeulenaere, Stephen (2008): frei übersetzt: 2007 ANNUAL REPORT OF THE WORLDWIDE DATABASE OF COMPLEMENT ARY CURRENCY SYSTEMS. In: International Journal of Community Currency Research (Vol 12), S. 2–19.

Online verfügbar unter https://ijccr.files.wordpress.com/2012/05/ijccr-vol-12-2008-1-demeulenaere.pdf, zuletzt aktualisiert am 09.05.2012, zuletzt geprüft am 29.05.2013.

Europäische Kommission (2012): Elektronisches Geld - Europäische Kommission. Online verfügbar unter http://ec.europa.eu/internal_market/payments/emoney/index_de.htm, zuletzt aktualisiert am 13.03.2013, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

Europäischen Parlament und Rates (2009): Richtlinie 2009/110/EG vom 16.09.2009 über die Aufnahme, Ausübung und Beaufsichtigung der Tätigkeit von E-Geld-Instituten, zur Änderung der Richtlinien 2005/60/EG und 2006/48/EG sowie zur Aufhebung der Richtlinie 2000/46/EG. Online verfügbar unter http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:267:0007:01:DE:HTML, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

EZB (2003): Monatsbericht Mai 2003. Europäische Zentralbank. Frankfurt am Main. Online verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/EZB_Monatsberichte/2003/2003_05_ezb_mb_text.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt aktualisiert am 12.04.2012, zuletzt geprüft am 16.04.2013.

Florian, Michael (2000): Vorschläge für ein Szenario „Tauschbörse und E-Commerce“. Working Papers (WP10) zur Modellierung sozialer Organisationsformen in der Sozionik. Technische Universität Hamburg-Harburg, Hamburg. Arbeitsbereich Technikbewertung und Technikgestaltung. Online verfügbar unter http://www.tuhh.de/tbg/Deutsch/Projekte/Sozionik2/WP10.pdf, zuletzt aktualisiert am 20.06.2006, zuletzt geprüft am 20.04.2013.

Gelleri, Christian (2006): Theorie und Praxis des Regiogeldes. Working Paper als Beitrag zur oikos-Konferenz Uni St. Gallen 2006 "Die Zukunft des Geldes". Unter Mitarbeit von Heiko Spitzeck. Chiemgauer. Chiemgau. Online verfügbar unter http://www.chiemgauer.info/fileadmin/user_upload/Theorie/GelleriTheorieundPraxisRegiogeld.pdf, zuletzt aktualisiert am 22.12.2009, zuletzt geprüft am 16.04.2013.

Gesetzentwurf der Bundesregierung (2009): Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Vorschriften der Zahlungsdiensterichtlinie (Zahlungsdiensteumsetzungsgesetz), vom Drucksache 16/11613. Online verfügbar unter http://www.regelwerke-online.de/cgi-bin/parser/Drucksachen/drucknews.cgi?texte=0827_2D08&marker=automatisiert, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

Glötzl, Erhard (2000): Welche Probleme können Komplementärwährungen lösen? Diskussionsgrundlage für das Expertengespräch zum Thema „Für einen neuen Geldpluralismus“. Freie Universität Berlin. Online verfügbar unter http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/gloetzl/gloetz.htm#_ftnref1, zuletzt aktualisiert am 07.05.2004, zuletzt geprüft am 17.06.2010.

Godschalk, Hugo (2004): Währungs- und bankrechtliche Aspekte. In: Kennedy, Margrit/Lietarer, Bernard A. (Hrsg.): Regionalwährungen, Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand, 3. Auflage. München: Riemann, S. 218–236.

Godschalk, Hugo (2008): Regiogeld: Strohfeuer oder Dauerbrenner? - Gedanken zum Potenzial des Regiogeldes. In: Weis, Mathias/Spitzek, Heiko (Hrsg.): Der Geldkomplex, Kritische Reflexion unseres Geldsystems und mögliche Zukunftsszenarien, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Band 41, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, S. 195–207.

Greco, Thomas H. (2001): frei Übersetzt nach: Money. Understanding and creating alternatives to legal tender. White River Junction, Vt: Chelsea Green Pub.

Hardraht, Klaus/Godschalk, Hugo (2004): Komplementärwährungsgutachten RA Klaus Hardraht, Kübler GbR / Dr. Hugo Godschalk, PaySys GmbH erstellt im Auftrag der Sparkasse Delitzsch-Eilenburg. Endfassung Gutachten 30.03.2004. Sparkasse Delitzsch-Eilenburg (Hrsg.). Delitzsch-Eilenburg. Online verfügbar unter http://www.monneta.org/upload/pdf/Delitzsch_Rechtsgutachten.pdf, zuletzt aktualisiert am 11.04.2013, zuletzt geprüft am 11.06.2013.

Heinrichs, Harald/Grunenberg, Heiko (2012): Sharing Economy. Auf dem Weg in eine neue Konsumkultur. Arbeits- oder Diskussionspapier. Leuphana Universität Lüneburg, Lüneburg. Centre for Sustainability Management. Online verfügbar

unter http://pure.leuphana.de/ws/files/3881633/Heinrichs_Grunenberg_ Sharing_Economy.pdf, zuletzt geprüft am 06.06.2013.

Hinz, Thomas/Wagner, Simone (2006): Gib und nimm. Lokale Austauschnetzwerke zwischen sozialer Bewegung und Marktergänzung. Universität Konstanz, Konstanz. Online verfügbar unter http://kops.ub.uni-konstanz.de/handle/urn:nbn:de:bsz:352-opus-18668, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Hörmann, Franz (2009): Die Finanzkrise als Chance. Ursachenanalyse, neuartige Anforderungen an Kommunikationsmodelle, langfristige Entwicklung von Schulden und Einkommen. Wien: LexisNexis (Orac-Wirtschaftspraxis).

Hörmann, Franz/Pregetter, Otmar (2011): Das Ende des Geldes. Wegweiser in eine ökosoziale Gesellschaft. Etsdorf am Kamp: GALILA Verlag.

Huber, Joseph; Robertson, James (2008): Geldschöpfung in öffentlicher Hand. Weg zu einer gerechten Geldordnung im Informationszeitalter. Kiel: Verlag für Sozialökonomie.

Hubert, Eva-Maria (2004): Tauschringe und Marktwirtschaft. Eine ökonomische Analyse lokaler Komplementärökonomien. Berlin: Duncker & Humblot.

Hubert, Eva-Maria (2007): Marktversagen, Verschwendung und bürgerschaftliches Engagement. Versuch zur ökonomischen Begründung von Regionalgeld. In: ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE, 44. Jahrgang (152. Folge, ISSN 0721-0752), S. 24–29. Online verfügbar unter http://www.zfsoe-online.de/ZfSO-152_Hubert.pdf, zuletzt aktualisiert am 22.07.2010, zuletzt geprüft am 11.06.2013.

Iwersen, Sönke (2005): Langfristig wird die Arbeit verschwinden. Interview mit Jeremy Rifkin. In: Stuttgarter Zeitung online. Veröffentlicht am 29.04.2005, online verfügbar unter http://content.stuttgarter-zeitung.de/stz/page/916564_0_9223_-interview-langfristig-wird-die-arbeit-verschwinden-.html, zuletzt geprüft am 20.06.2010.

Jägerhuber, Gerhard (2003): Tauschen statt zahlen. Oder: Tauschen fördert nachhaltigen Konsum. Amt der Steiermärkischen Landesregierung (Hrsg.): Abfall-

und Stoffflusswirtschaft (Trendsetter im Ökomarkt, Kapitel 4). Graz. Online verfügbar unter http://www.abfallwirtschaft.steiermark.at/cms/dokumente/10113652_4334779/3f08d266/Kapitel%204%20-%20Tauschen%20statt%20zahlen.pdf, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Jebens, Philipp (2008): Komplementärwährungen/Regionalgeld: Eine Antwort auf die Globalisierung? München: GRIN Verlag GmbH.

Joachain, Hélène/Klopfert, Frédéric (2012): frei übersetzt: EMERGING TREND OF COMPLEMENTARY CURRENCIES SYSTEMS AS POLICY INSTRUMENTS FOR ENVIRONMENTAL PURPOSES: CHANGES AHEAD? In: International Journal Of Community Currency Research. Online verfügbar unter http://ijccr.files.wordpress.com/2012/07/ijccr-2012-joachain-klopfert.pdf, zuletzt aktualisiert am 02.07.2012, zuletzt geprüft am 24.03.2013.

Kallus, Wolfgang K. (2010): Erstellung von Fragebogen. 1. Auflage. Stuttgart: UTB GmbH (UTB M).

Kargl, Birgit (2010): Überschuldung oder wenn das Verwaltungskonto zu stark ins Minus rutscht. Tauschring Ulm (Hrsg.). Online verfügbar unter http://www.tauschringe.net/files/0911_Ueberschuldung.pdf, zuletzt aktualisiert am 07.02.2013, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Kassner, K./Wassermann, P. (2005): Nicht überall, wo Methode draufsteht, ist auch Methode drin. In: Bogner, Alexander (Hrsg.): Das Experteninterview - Theorie, Methoden, Anwendungen. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag, S. 95–111.

Kennedy, Margrit (2006): Geld ohne Zinsen und Inflation. Ein Tauschmittel, das jedem dient. 9. Auflage. München: Goldmann.

Kennedy, Margrit/Lietaer, Bernard A. (2004): Regionalwährungen. Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand. 2. Auflage. München: Riemann.

Kleffmann, E. (2000): Das Handbuch der Tauschsysteme. Kapitel1, 300. Auflage. Das Tauschring-Archiv/Sozialagentur E. Kleffmann (Hrsg.). Lotte. Online verfügbar unter http://www.tauschringportal.de/Handbuch/Handbuch-gesamt.pdf, zuletzt aktualisiert am 29.05.2008, zuletzt geprüft am 20.04.2013.

Krause, Peter (2009): Neues Geld. Theorie und Praxis einer Komplementärwährung. Berlin: epubli.

Krisch, Jochen (2009): Exciting Commerce: Web-Währungen: Facebook testet eigenes Währungssystem. Online verfügbar unter http://www.excitingcommerce.de/2009/04/webw%C3%A4hrungen-facebook-testet-virtuelle-w%C3%A4hrung.html, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

Kristof, Kora/Nanning, Sabine/Becker, Christiane (2001): Tauschringe und Nachhaltigkeit. In: Wuppertal Papers, November 2001 (Nr. 118, ISSN 0949-5266). Online verfügbar unter http://epub.wupperinst.org/frontdoor/index/index/docId/1269, zuletzt geprüft am 20.04.2013

Land Steiermark (2013): Zeit- Hilfs-Netz Steiermark. Online verfügbar unter http://www.landentwicklung.steiermark.at/cms/ziel/74075471/DE/, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

Lechner, Karl/Egger, Anton/Schauer, Reinbert (2005): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 22. Auflage. Wien: Linde (Fachbuch Wirtschaft).

Lekic-Aichholzer, Goran (2013): Wie Geld Nutzen stiftet: Chancen und grenzen komplementarer Währungssysteme. Hamburg: Diplomica Verlag GmbH.

Lietaer, Bernard A. (2002): Das Geld der Zukunft. Über die zerstörerische Wirkung unseres Geldsystems und Alternativen hierzu. Sonderausg., 1. Auflage. München: Riemann (One earth spirit).

Manning, Stephan (2004): Praktiken informeller Ökonomie. Explorative Studien aus Berlin und nordamerikanischen Städten. Berlin: John-F.-Kennedy-Inst., Abt. Politik.

Martignoni, Jens (2011): Typologie von Komplementärwährungen und Erfolgsfaktoren von Komplementärwährungsorganisationen. Masterarbeit. Universität Freiburg/Schweiz, Freiburg/Schweiz. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät. NPO-Management. Online verfügbar unter http://www.flexibles.ch/Projekte/Masterarbeit_Komplementaerwaehrungen-

J_Martignoni.pdf, zuletzt aktualisiert am 04.04.2011, zuletzt geprüft am 04.04.2013.

Mayring, Philipp (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken. 5. überarbeitete und neu ausgestattete Auflage. Weinheim: Beltz-Verlag (Beltz Studium).

Meffert, Heribert (2000): Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung : Konzepte, Instrumente, Praxisbeispiele. 9. Auflage. Wiesbaden: Gabler.

Meier, Daniela (2001): Tauschringe als besondere Bewertungssysteme in der Schattenwirtschaft. Eine theoretische und empirische Analyse. Berlin: Duncker & Humblot.

Mensching, Christopher (2005): Umlaufsicherung und Geldsystem – Zur Notwendigkeit einer doppelten Geldreform. In: ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE, 42. Jahrgang (147. Folge, ISSN 0721-0752), S. 33–39. Online verfügbar unter http://www.sozialoekonomie-online.de/ZfSO-147_Vw-S2.pdf, zuletzt aktualisiert am 22.07.2010, zuletzt geprüft am 23.03.2013.

Meuser, M./Nagel, U. (2010): Das ExpertInneninterview. Wissenssoziologische Voraussetzungen und methodische Durchführung. In: Friebertshäuser, Barbara/Langer, Antje/Prengel, Annedore/Boller, Heike/Richter, Sophia (Hrsg.): Handbuch qualitative Forschungsmethoden in der Erziehungswissenschaft. 3., vollständige überarbeitet Auflage, (Neuausgabe.). Weinheim: Juventa-Verlag (Juventa-Handbuch), S. 457–472.

Mintzberg, Henry (1992): Die Mintzberg-Struktur. Organisation effektiver gestalten. Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie.

Oesch, Thomas/Kuenzi, Kilian (2008): Zeitgutschriften für die Begleitung, Betreuung und/oder Pflege älterer Menschen. Literaturübersicht und Einschätzungen von Experten aus der Praxis. In: BÜRO FÜR ARBEITS- UND SOZIALPOLITISCHE STUDIEN BASS AG, Bern. Online verfügbar unter http://www.bsv.admin.ch/themen/gesellschaft/00074/02391/, zuletzt geprüft am 11.06.2013.

Offe, Claus/Heinze, Rolf G (1990): Organisierte Eigenarbeit. Das Modell Kooperationsring. Frankfurt am Main/New York: Campus-Verlag (Reihe "Ökonomische und ökologische Perspektiven der Industriegesellschaft"; Bd. 1).

Overländer, Daniela (1999): Bartering - Die Entstehung einer Sonderform wirtschaftlichen Handelns, dargestellt am Beispiel von Soft Commodities. 1. Auflage. München: GRIN Verlag GmbH.

Paech, Niko (2008): Regionalwährungen als Bausteine einer Postwachstumsökonomie. In: ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALÖKONOMIE, .45. Jahrgang (158/159. Folge, ISSN 0721-0752). Online verfügbar unter http://www.sozialoekonomie-online.de/ZfSO-158-159_Paech.pdf, zuletzt aktualisiert am 04.12.2008, zuletzt geprüft am 16.06.2010.

Peacock, Mark S. (2003): Die volkswirtschaftliche Analyse einer neuen Geldform: Der Fall lokaler Tauschringe. In: Baecker, Dirk (Hrsg.): Viele Gelder, Band 8. Berlin: Kadmos, S. 93-119.

Pepels, Werner (2004): Marketing. Lehr- und Handbuch. 4. Auflage. München: Oldenbourg.

Pfadenhauer, M. (2005): Auf gleicher Augenhöhe reden. Das Experteninterview, ein Gespräch zwischen Experte und Quasi-Experte. In: Bogner, Alexander (Hrsg.): Das Experteninterview - Theorie, Methoden, Anwendungen. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag, S. 113–130.

Pfajfar, Damjan/Sgro, Giovanni/Wagner, Wolf (2012): frei übersetzt: ARE ALTERNATIVE CURRENCIES A SUBSTITUTE OR A COMPLEMENT TO FIAT MONEY? EVIDENCE FROM CROSS-COUNTRY DATA. In: International Journal of Community Currency Research, 2012 (Vol. 16, Section A), S. 45–56. Online verfügbar unter http://ijccr.files.wordpress.com/2012/10/ijccr-2012-pfajfar-et-al5.pdf, zuletzt aktualisiert am 27.11.2012, zuletzt geprüft am 29.05.2013.

Pieper, Niklas (2002): Die rechtliche Struktur bargeldloser Verrechnungssysteme. Unter besonderer Berücksichtigung von Barter-Clubs und LET-Systemen. Berlin: Weissensee (Berliner Beiträge zur Rechtswissenschaft, 9).

Plettenbacher, Tobias (2007): TIME Sozial - Konzept. Verein TIMESOZIAL (Hrsg.). Online verfügbar unter http://www.timesozial.org/fileadmin/Download/TIME_-_Konzept.pdf, zuletzt aktualisiert am 18.04.2007, zuletzt geprüft am 25.05.2010.

Plettenbacher, Tobias (2008): Neues Geld neue Welt. Die drohende Wirtschaftskrise, Ursachen und Auswege. 4. Auflage. Wien: planetverlag (Politik & Gesellschaft). Online verfügbar unter http://www.gbv.de/dms/zbw/567034526.pdf, zuletzt aktualisiert am 25.02.2009, zuletzt geprüft am 11.06.2013.

Porst, Rolf (2008): Fragebogen. Ein Arbeitsbuch. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH.

Priddat, Birger P. (2003): Rätsel Geld: Anderes Geld. In: Viele Gelder, Band 8. Berlin: Kadmos, S. 120-148.

Rifkin, Jeremy (2007): Das Ende der Arbeit und ihre Zukunft. Neue Konzepte für das 21. Jahrhundert. Aktualisierte u. erw. Neuausgabe, 2. Auflage. Frankfurt am Main: Fischer (Fischer-Taschenbücher, 16971).

Rinderspacher, Jürgen P. (2000): Zeitwohlstand in der Moderne. In: Veröffentlichungsreihe der Querschnittsgruppe Arbeit & Ökologie, P00-502. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Online verfügbar unter http://bibliothek.wz-berlin.de/pdf/2000/p00-502.pdf, zuletzt aktualisiert am 10.02.2000, zuletzt geprüft am 17.06.2010.

Ring, Raphael (2008): Tauschringe im Internet. Eine Betrachtung des alternativen Wirtschaftens im Internet. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller.

Rösl, Gerhard (2005): Regionalwährungen in Deutschland. In: Wirtschaftsdienst Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, März 2005 (Rubrik: Analysen und Berichte, Heft 3). Online verfügbar unter http://www.wirtschaftsdienst.eu/downloads/getfile.php?id=568, zuletzt aktualisiert am 18.03.2005, zuletzt geprüft am 16.06.2010.

Rösl, Gerhard (2006): Regionalwährungen in Deutschland - Lokale Konkurrenz für den Euro?. In: Herrmann, Heinz/ Liebig, Thilo/Tödter, Karl-Heinz (Hrsg.): Dis-

kussionspapier Reihe 1: Volkswirtschaftliche Studien, Nr. 43/2006. Deutsche Bundesbank. Frankfurt am Main. Online verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Diskussionspapiere _1/2006/2006_12_29_dkp_43.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt aktualisiert am 12.04.2012, zuletzt geprüft am 11.06.2013.

Rösl, Gerhard (2008): Schwachpunkte der Freigeldlehre und der Regionalgeldmodelle. In: Weis, Mathias/Spitzek, Heiko (Hrsg.): Der Geldkomplex, Kritische Reflexion unseres Geldsystems und mögliche Zukunftsszenarien, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Band 41, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, S. 242–257

Rüther, Christian (2010): Soziokratie. Ein Organisationsmodell. Grundlagen, Methoden und Praxis. 2. korrigierte und leicht aktualisierte Auflage, www.soziokratie.org (Seminarunterlage und Einführungstext) (Hrsg.). Online verfügbar unter http://soziokratie.org/wp-content/uploads/2011/06/soziokratieskript2.7.pdf, zuletzt aktualisiert am 18.06.2011 zuletzt geprüft am 04.04.2013.

Schaffer, Axel/Stahner, Carsten: Konzept für die Halbtagsgesellschaft. In: Hartard, Susanne/Schaffer, Axel/Stahnmer, Carsten (Hrsg.): Die Halbtagsgesellschaft - Konkrete Utopie für eine zukunftsfähige Gesellschaft. [Ergebnisse des 6. und 7. Weimarer Kolloquiums zu einer Nachhaltigen Ganzheitlichen Gesellschaft], 1. Auflage., Baden-Baden: Nomos, S. 11–18.

Schneck, Ottmar (2003): Lexikon der Betriebswirtschaft. 3500 grundlegende und aktuelle Begriffe für Studium und Beruf. 5. Auflage. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.

Schneider, Christian (1995): Barter-Clubs - Chancen und Probleme. Eine theoretische und empirische Analyse. Beiträge zur Verhaltensforschung, Heft 30. Berlin: Duncker & Humblot.

Schneider, Erich (1949): Zur dynamischen Theorie des Tausches. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, 12 (2-4), S. 376–381.

Schneider; Christian/Füller, Barbara/Gottschalk, Hugo (2007): LETSysteme und Tauschringe. Ein Handbuch über Formen und Ausgestaltungsmöglichkeiten lokaler Verrechnungssysteme. Version 4.1 vom August 2007. PaySys Consul-

tancy GmbH (Hrsg.). Frankfurt am Main. Online verfügbar unter http://www.paysys.de/download/LETSHB6.pdf, zuletzt aktualisiert am 26.05.2009, zuletzt geprüft am 20.02.2013.

Schroeder, Rolf F. H. (2006): frei übersetzt: COMMUNITY EXCHANGE AND TRADING SYSTEMS IN GERMANY. In: International Journal of Community Currency Research, Vol 10, S. 24–42. Online verfügbar unter https://ijccr.files.wordpress.com/2012/05/ijccr-vol-10-2006-4-schroeder.pdf, zuletzt aktualisiert am 09.05.2012, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Schröder, Rolf F. H. (2008): „Non-Profit“ Tauschsysteme: Eine Einführung in die Literatur. Working Paper, Version 2008. EconPapers (Hrsg.). Online verfügbar unter http://129.3.20.41/eps/meet/papers/0311/0311001.pdf, zuletzt aktualisiert am 11.05.2008, zuletzt geprüft am 17.06.2010.

Semmelroch, Anja (2013): Facebook-Währung - Euro und Dollar sind out - Digital - Süddeutsche.de. Online verfügbar unter http://www.sueddeutsche.de/digital/facebook-waehrung-euro-und-dollar-sind-out-1.167625, zuletzt geprüft am 21.03.2013.

Seyfang, Gill (2004): frei übersetzt: Time banks: rewarding community self-help in the inner city? In: Community Development Journal, January No 1 (Vol 39), S. 62–71.

Sorge, Christoph/Krohn-Grimberghe, Artus (2012): Bitcoin: Eine erste Einordnung. In: Datenschutz Datensicherheit, 7/2012 (36), S. 479–484.

Spielbichler Veronika (2008): Geld. Scheinwelt - vom Schein zum Sein. Sustainable Austria, Nr. 39 – Geld, Unterguggenberger Institut (Hrsg.). Wörgl. Online verfügbar unter http://www.neuesgeld.com/getfile.php?id=271, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Spitzeck, Heiko/Weis, Mathias (2008): Auf dem Weg zu einem lebensdienlichen Wirtschafts- und Geldsystem. Ausblicke und Handlungsansätze. In: Weis, Mathias/Spitzek, Heiko (Hrsg.): Der Geldkomplex, Kritische Reflexion unseres Geldsystems und mögliche Zukunftsszenarien, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Band 41, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, S. 258–265.

Stegbauer, Christian (2011): Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit. 2. Auflage. Wiesbaden: VS-Verlag.

Vinz, Dagmar (2006): Zeitpolitik und Zukunft der Arbeit in der Halbtagsgesellschaft. In: Hartard, Susanne/Schaffer, Axel/Stahnmer, Carsten (Hrsg.): Die Halbtagsgesellschaft - Konkrete Utopie für eine zukunftsfähige Gesellschaft. [Ergebnisse des 6. und 7. Weimarer Kolloquiums zu einer Nachhaltigen Ganzheitlichen Gesellschaft], 1. Auflage. Baden-Baden: Nomos, S. 55–62.

Vollmer, Günther R (2005): Verwaltungskultur im Wandel? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. In: Goller Jost/Maier, Walter/Hopp, Helmut/Ziegler, Eberhard (Hrsg.): Mut zur Veränderung, 1. Auflage. Stuttgart: Boorberg Verlag, S. 217–225. Online verfügbar unter http://www.moderne-verwaltung.de/fach_lang/FLNR0017.pdf, zuletzt aktualisiert am 07.11.2006, zuletzt geprüft am 04.04.2013.

Wagner, Simone (2009): Lokale Tauschnetze. Untersuchungen zu einem alternativen Wirtschaftssystem. Wiesbaden: VS Verlag.

Wagner, Simone/Hinz, Thomas (2006): Tauschringe –Nichts als ein Steuersparmodell? Sechs Gegenargumente. Arbeitspapier 2005, Universität Konstanz Fachbereich Geschichte und Soziologie. Konstanz.

Wald, Andreas (2011): Sozialkapital als theoretische Fundierung relationaler Forschungsansätze. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 2011 (Vol. 81, No. 1, ISSN: 0044-237281), S. 99–126.

Walker, Karl (1949): Silvio Gesell: Die Natürliche Wirtschaftsordnung. 9. Auflage August 1949. Lauf bei Nürnberg. Rudolf Zitzmann Verlag. Online verfügbar unter http://userpage.fu-berlin.de/roehrigw/gesell/nwo/, zuletzt aktualisiert am 17.08.2003, zuletzt geprüft am 22.02.2013.

Weatherford, J. McIver (1997): frei übersetzt: The history of money. From sandstone to cyberspace. 1. Auflage. New York: Three Rivers Press.

WIR Bank (2013): Die WIR Bank. WIR Bank Genossenschaft. Online verfügbar unter http://www.wir.ch/de/die-wir-bank/, zuletzt geprüft am 19.05.2013.

WU (2013): Frequently Asked Questions. - RZB Sprachlernzentrum der WU. Online verfügbar unter http://www.wu.ac.at/lrc/tandem/frequ, zuletzt aktualisiert am 25.07.2013, zuletzt geprüft am 25.07.2013.

Zarlenga, Stephen (2002): frei übersetzt: The lost science of money. The mythology of money, the story of power. Valatie, NY: American Monetary Institute.

ANHANG

INHALTSVERZEICHNIS

1. Muster Interviewleitfaden / Fragenkatalog 257
2. Einzelprofile Tauschsystemorganisationen 263
3. Grafische Auswertung der Kategorien 270
4. Quellenverzeichnis empirische Forschung 270
5. Liste Experteninterviews 270
6. Interviewtranskripte qualitative Inhaltsanalyse 270

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Zweck der Organisation 270
Abb. 2: Geschäftsbeziehungen 270
Abb. 3: Hauptausrichtung 270
Abb. 4: Interessensschwerpunkt 270
Abb. 5: Namen der Verrechnungseinheit 270
Abb. 6: Gründungsdatum 270
Abb. 7: Strukturform der Organisation 270
Abb. 8: Mindestteilnehmerzahl 270
Abb. 9: Verbundmitgliedschaft 270
Abb. 10: Ausführung der Verwaltungstätigkeit 270
Abb. 11: Vergütung der Verwaltungstätigkeit 270
Abb. 12: Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer 270
Abb. 13: Organisationsaufbau 270
Abb. 14: Organisationsform 270
Abb. 15: Schaffungsart der Verrechnungseinheit 270
Abb. 16: Schaffungskreis der Verrechnungseinheit 270
Abb. 17: Geldart 270
Abb. 18: Geldmengendefinition 270
Abb. 19: Abhängigkeit der maximalen Geldmenge 270
Abb. 20: Guthabendeckung 270
Abb. 21: Umlaufsteuerung 270
Abb. 22: Umlaufgeschwindigkeit 270
Abb. 23: Gelderhaltungskosten und Geldhaltungsprämie 270
Abb. 24: Geldvernichtungsart 270
Abb. 25: Geldmengenerweiterung 270
Abb. 26: Minuslimit 270
Abb. 27: Startguthaben 270
Abb. 28: Gültigkeit der Vorgaben 270
Abb. 29: Einschränkung der vollen Verfügbarkeit 270
Abb. 30: Erweiterungsmöglichkeiten 270
Abb. 31: Maximale Geldmenge pro Teilnehmer 270
Abb. 32: Vertrauensbasis 270

Abb. 33: Kriterium für die Erweiterung 270
Abb. 34: Guthabenobergrenze 270
Abb. 35: Verrechnungsart 270
Abb. 36: Nutzung der Verrechnungsart 270
Abb. 37: Durchführung der Verrechnung 270
Abb. 38: Software 270
Abb. 39: Preisbildung bei Dienstleistungen 270
Abb. 40: Referenzpreise bei Dienstleistungen 270
Abb. 41: Preisbildung bei Waren 270
Abb. 42: Referenzpreise bei Waren 270
Abb. 43: Euroauslagen 270
Abb. 44: Umrechnungskurs 270
Abb. 45: Angebot 270
Abb. 46: Angebotserstellung 270
Abb. 47: Angebotsart 270
Abb. 48: Nachfrageerstellung 270
Abb. 49: Richtlinien 270
Abb. 50: Verhältnis von Angebot und Nachfrage 270
Abb. 51: Angebotsmangel 270
Abb. 52: Hauptumsatz 270
Abb. 53: Matching von Angebot und Nachfrage 270
Abb. 54: Medium Matching 270
Abb. 55: Beschwerdenmanagement 270
Abb. 56: Bewertungssystem 270
Abb. 57: Qualitätskontrolle der Organisation 270
Abb. 58: Transparenz der Teilnehmer 270
Abb. 59: Kennzahlen und Häufigkeit der Erhebung 270
Abb. 60: Anmeldung 270
Abb. 61: Teilnehmer- und Altersstruktur Private 270
Abb. 62: Teilnehmerstruktur Unternehmen 270
Abb. 63: Aktivität und Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern 270
Abb. 64: Serviceleistung 270
Abb. 65: Teilnehmerbetreuung 270
Abb. 66: Durchführung und Häufigkeit von Veranstaltungen 270

Abb. 67: Ausscheidungsbedingungen 270
Abb. 68: Ausscheidungsgründe 270
Abb. 69: Werbemaßnahmen 270
Abb. 70: Werbekommunikation und Teilnehmergewinnung 270
Abb. 71: Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit 270
Abb. 72: Ausgabenverwendung in der eigenen Verrechnungseinheit 270
Abb. 73: Art der Einnahmen in Euro 270
Abb. 74: Ausgabenverwendung in Euro 270
Abb. 75: Tragfähigkeit der Budgets 270
Abb. 76: Eröffnungs- bzw. Investitionskosten 270
Abb. 77: Guthabensicherung 270
Abb. 78: Verwaltungskonto/Systemkonto 270
Abb. 79: Haftung der Organisation 270
Abb. 80: Haftung der Teilnehmer 270
Abb. 81: Rechtsformen 270
Abb. 82: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation 270
Abb. 83: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer 270
Abb. 84: Rechtssicherheit 270

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Überblick Experteninterviews 270

1. Muster Interviewleitfaden / Fragenkatalog

Sehr geehrter Experte für lokale Währungssysteme!

Die empirische Untersuchung in meiner Dissertation/Promotion erfolgt mittels Expertengespräche. Experten in diesem Zusammenhang sind Personen, welche in die Organisation von Komplementärwährungen auf der Grundlage von wechselseitigen Kreditsystemen eingebunden sind und Fragen zu Organisationspolitik, Grundsatzvereinbarungen sowie täglicher Praxis im Umgang mit der Währung beantworten können.

Ihre **Einschätzungen als Initiator/Experte** bilden einen wichtigen Bestandteil für die Ergebnisse meiner empirischen Untersuchung. Vielen Dank, dass Sie sich zum Gespräch bereit erklärt haben!

Datenschutz sowie Diskretion im Umgang mit Ihren Angaben garantiere ich Ihnen. Diese Ergebnisse werden ausschließlich im Rahmen meiner Arbeit verwendet. Aus Vereinfachungsgründen wird das Gespräch mittels Diktiergerät aufgezeichnet. Auf Wunsch erfolgt eine Anonymisierung Ihrer Kontaktdaten.

Kennzahlen

Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie mir einige Kennzahlen zu Ihrem Währungssystem liefern könnten:

- Größe des Systems in Anzahl der Teilnehmenden (falls vorhanden, aufgegliedert nach Anbieter/Innen und Nachfragende), und der geleisteten Einheiten (falls vorhanden, aufgegliedert nach Art der Leistungen)
- Leistung (Umsatz) in einem Leistungszeitraum (z.B. Jahr) gemessen in Ihrer Währung der Organisation.
- Durchschnittliche/absolute Verteilung von Guthaben bzw. Minusständen der Teilnehmer.
- Anzahl der Transaktionen in einem Leistungszeitraum (z.B. Jahr)
- Vergleich der Leistungserbringenden mit den Leistungsnehmenden in Bezug auf die Altersstruktur, Geschlecht, Bildungsstand, Unternehmensstruktur
- Umfang der einzelnen Finanzierungsquellen (Mitgliedsbeiträge, Spenden, Gelder der öffentlichen Hand etc.) in relativen und/oder absoluten Größen
- Höhe der Betriebs- und Investitionskosten (insbesondere Kosten für die Rekrutierung neuer Teilnehmer/innen und Kosten für die Begleitung der Leistungserbringenden)
- Wie sieht die Zusammensetzung der Kosten aus? (Computerwartung, Büro/Verwaltung, Marketing/Zeitung etc)?
- Wie haben sich die verschiedenen Kennzahlen seit der Gründung Ihres Währungssystems entwickelt?

Falls Sie über bereits erstellte Dokumente zu Ihrem System und entsprechende Kennzahlen verfügen, würde es mich sehr freuen, wenn Sie mir diese vorab per E-Mail (an: xxxx@wu.ac.at), Fax oder direkt beim Gespräch zukommen lassen.

Kontaktdaten:

Johannes Fleck
Promotion an der Wirtschaftsuniversität Wien
Email: xxxx@wu.ac.at

Interviewleitfaden

Einstiegsfrage: Wie sind Sie zum Engagement in diesem Bereich gekommen? Welche Funktion nehmen Sie ein?

A Allgemeine Kontextfragen

A0 Funktionsweise/Grundstruktur

Welches gemeinsame Ziel/Zweck wird mit Ihrem Währungssystem verfolgt?

a) Soziales Ziel b) Ökologisches Ziel c) Ökonomisches Ziel (bei mehreren Nennungen Verteilung in %) / Zwecke: Gemeinschaft / Leistungsbetont (Tausch) / Durchsetzungsbetont (Individualität)

Nach welchen Kriterien erfolgt die Berechnung der Leistungsstunde?

a) einfache Zeitwährung b) qualifizierte Zeitwährung c) Gutscheinwährung (freie Preisbildung)

Frage/Daten zu Gründungsdatum / Verbundsmitgliedschaft / Entscheidungsstruktur / Mitgliederanzahl / Rechtliche Einheit

A1 Aufbau des Systems

Was sind aus Ihrer Sicht die Vor- und Nachteile bzw. aktuellen Probleme Ihres Systems?

Wie sehen Sie die Zukunft/Weiterentwicklung Ihres Währungssystems (Konsolidierung, weiteres Wachstum, Grenzen des Wachstums, Änderungen in der Ausrichtung etc.)?

Wo sehen Sie Optimierungspotenzial in Ihrem Währungssystem?

B Geldwirtschaft Anwendung

B1 Geldwirtschaft

Wie erfolgt die Zeit- bzw. Geldschöpfung in Ihrem Währungssystem?

Wird Schwundgeld (Negativzinsen) verwendet bzw. in welchem Zeitraum können Guthabenstände eingelöst werden (Verfallsautomatik)? Wie sieht der Mechanismus aus?

Gibt es Zinszahlungen bzw. einen Ausgleich für Vorleistungen?

Wie wurde Ihr Währungssystem gestartet, als noch niemand über Gutschriften verfügte?

Ist es möglich in Ihrem System, (Zeit-)Schulden zu machen? Falls ja, wie sieht die Schuldenregelung aus?

B2 Kontenrahmen

Besteht in Ihrem System eine Guthabenobergrenze bzw. Minusgrenze? Wie hoch ist diese? Warum?

Wie werden Minusgrenzen/Limits des Kontenrahmens festgesetzt? Welche Entscheidungskriterien werden angewendet?
Gibt es Einzelpersonen bzw. Teams mit Schöpfungsrechten / Pouvoir? Falls ja, wie sind die Kriterien?
Gilt für jeden das gleiche Limit? Welche Abweichungen gibt es und wann?
Sind Limits des Kontenrahmens an Kriterien (z.B. Umsatz) gekoppelt?
Gibt es eine maximale Anzahl an Gutschriften einer Person/Angehörige?
Gibt es eine minimale/maximale Anzahl bzw. Transaktionspflicht/Person? Falls ja, in welcher Höhe?
Gibt es eine maximale Anzahl an Stunden/Geldmenge, welche am Stück gutgeschrieben werden können? Falls ja, wie hoch ist die Stundenanzahl/Geldmenge?
Gibt es eine Pflicht, ein Angebot zu stellen, falls ein Minusstand überschritten wird?
Gibt es Kreditformen im Währungssystem? Wenn ja, welche?
Wenn die Limits erhöht werden, hat dies Einfluss auf Angebot bzw. Nachfrage?
Wird ein Ziel Kontostände bei Null zu halten verfolgt, oder nicht? Wie? Warum?
Wie kam das Limit ursprünglich zu Stande (Abhängig von Angebot/Nachfrage) und wird es angepasst? Wenn ja, wie oft und wann?
Über welchen Zeitraum können Guthabenstände eingelöst werden? Gibt es einen automatischen Ablaufmechanismus?
Können Guthaben verschenkt oder vererbt werden bzw. was passiert mit den Guthaben bzw. Minussalden, wenn die Inhaber ausscheiden?
Wie hoch ist der durchschnittliche Umsatz pro Mitglied und sind die Limits des Kontenrahmens an diese gekoppelt?
Wie hoch ist das Limit bei den Kontenrahmen für Minusstände: zu Beginn / im Laufe / am Ende der Mitgliedschaft?

B3 Verrechnung der Währung

Wird ein Positivtausch (Beide Tauschpartner haben Guthabenstände) Einfluss auf die Abrechnung? Unterschied?
Werden Guthaben in der Verrechnung anders bewertet als Minusstände?
Erfolgt die Verrechnung elektronisch und welches Verrechnungssystem wird verwendet?
Ist in nächster Zeit eine Änderung des Verrechnungsablaufes vorgesehen?
Ist es möglich mit Guthaben zu spekulieren bzw. wie wird dies verhindert?
Wie erfolgt die Verrechnung der Zeitstunden/Währung?
Werden Banknoten ausgegeben, wenn ja in welcher Stückelung?
Welches Design wird für die Banknoten verwendet und warum?
Werden die Banknoten als Werbeplattform genutzt?
Wie werden die Banknoten in Umlauf gebracht bzw. vernichtet/ungültig gemacht?
Dürfen im Rahmen des Währungssystems auch Leistungen an Angehörige getätigt werden oder werden Leistungen nur akzeptiert, sofern sie außerhalb der eigenen Familie/des Haushaltes erbracht werden?

B4 Preisbildung

Wie funktioniert die Preisfindung der Güter (Referenzpreis bzw. freie Preisbildung bei Güterhandel –

Zeitstunde vs. Euro)?
Welche Entscheidungskriterien wenden Mitglieder zur Preisbildung/Tauschrelation (bei individuellen Vereinbarungen) an?
Werden anspruchsvollere und/oder von besser qualifizierten Personen erbrachte Dienste höher bewertet?
Besteht ein Wechselkurs zur Landeswährung (auch inoffizieller)?
Wie funktioniert die Preisfindung der Güter und Dienstleistungen?
Wie erfolgt die Bewertung der Leistungen?

B5 Angebot/Nachfrage

Welche Arten von Leistungen gemäß Konzept und/oder Umsetzung werden innerhalb Ihres Währungssystems akzeptiert, welche nicht? Wie ist das Verhältnis zwischen Angebot/Nachfrage und wie setzt es sich hauptsächlich zusammen?
Wie ist das Verhältnis Dienstleistungen und Güter (Schätzung in Prozent)?
Gibt es eine Bedarfsanalyse für Angebot bzw. Nachfrage?
Wie funktioniert das Matching von Angebot/Nachfrage? Welche Arten gibt es?
Wird ein aktives Matching von Angebot/Nachfrage angeboten? Welche Arten gibt es?
Wie kommt ein Angebot zustande und welche Motive stehen dahinter (Überfluss, Druck von Minusstand, sozialer Anreiz?)
Wie kommt die Nachfrage zustande und welche Motive stehen dahinter`(Bedürfnis, Zeit, Guthabenverlust weil Verfallautomatik etc.?)
Wie wird in Ihrem System mit der Nachfrage- und Angebotsentwicklung umgegangen, z.B. wenn die Nachfrage nach gewissen Leistungen deren Angebot übersteigt?
Wie schätzen Sie den Einfluss Ihres Systems auf in Ihrer Region bereits bestehende Angebote ein?
Haben Sie das Leistungsangebot anpassen müssen und sehen Sie mittelfristig einen Anpassungsbedarf, wenn ja, in welche Richtung?
Erfolgt eine Steuerung Ihres Systems im Zusammenhang zwischen Angebot/Nachfrage vs. Kontenrahmenlimit?
Wie erfolgt die Angebotserstellung bzw. Nachfragemeldung?

B6 Qualität/Bewertungssysteme/Bonität

Wie erfolgt die Qualitätskontrolle in Ihrem System?
Gibt es Bewertungssysteme für die Dienstleistung (vgl. ebay)?
Nimmt das Bewertungssystem Einfluss auf die Preisbildung/Tauschverhalten?
Wo werden Beschwerden angenommen, wie erfolgt die Beschwerdemeldung, sind diese für alle Sichtbar?
Gibt es eine Koppelung zwischen Qualitätssicherung und Minusständen/Kontenrahmen?
Gibt es Bewertungssysteme für die Dienstleistung (vgl. ebay) und sind Limits an diese gekoppelt?
Gibt es ein Bewertungssystem für die Leistungen? (Bewertungen wie vgl. ebay nach erfolgter Leistung)
Welche Methode wird zur Leistungsbeurteilung des Back-Office und Qualitätssicherung eingesetzt?

B7 Transparenz

Wie transparent ist das System für Mitglieder / Nichtmitglieder?
Wie werden die Minusstände bzw. Guthaben ausgewiesen und analysiert und nimmt dies Einfluss auf das Tauschverhalten?
Werden jeweilige Tauschpartner angezeigt, mit welchen ein Tausch stattgefunden hat und die Transaktionshöhe (Historie)?
Können Transaktionen rückgebucht werden, werden diese dokumentiert (z.B. bei Reklamationen, schadhaften verhalten)?
Welche Informationen werden an Organisatoren/Mitglieder/Öffentlichkeit weitergegeben/nicht weitergegeben?
Erfolgt eine Veröffentlichung der Kontostände?

B8 Controlling/Steuerung

Welche Kennzahlen werden verwendet, wie oft werden dieses ermittelt und analysiert?
Wie erfolgt eine Umsatzbewertung? Zahl in Stunden/Guthabenstände etc.
Welche Kennzahlen werden zur Steuerung von Angebot/Nachfrage angewendet und wie werden diese erhoben bzw. errechnet?
Wie erfolgt die Kontrolle der Nachfrage- und der Angebotsentwicklung?

C Organisation Währungssystem

C1 Mitglieder

Wie können genügend Leistungserbringer/innen rekrutiert werden und welche Anreize gibt es?
Wie werden Anreize für eine Teilnahme am System im Zeitverlauf gesichert?
Gibt es eine Mindest- bzw. Maximalpersonenanzahl?
Sind in Ihrem System auch Unternehmen beteiligt?
Wie wird die Leistungsfähigkeit der Teilnehmer festgestellt? Gibt es ein Teilnehmerprofil / Fähigkeitsprofil?
Welche Anreize gibt es, in der Organisation mitzuarbeiten?
Ist es notwendig Mitglied im System zu sein oder ist eine Teilnahme an der Währung auch anonym möglich?
Was für ein «Back-Office» bieten Sie an, damit das System funktioniert (z.B. Einführung und Begleitung der Leistungserbringenden, Maßnahmen zur Erhöhung der Motivation der Leistungserbringer/innen, Anlaufstelle für Leistungserbringende und -bezieher/innen etc.)?
Setzt eine Tauschtransaktion die Mitgliedschaft im Verein/Organisation voraus?
Werden Ausbildungen angeboten (bei bestimmtem Zweck – z.B. Pflegehilfsdienste)?
Aus welchem Einzugsgebiet (Region) kommen Ihre Mitglieder (Schätzung in km)?
Wie erfolgt die Mitgliedergewinnung?
Wie erfolgt die Rekrutierung von Leistungserbringer/innen?
Wie werden Mitglieder motiviert, Leistungen ins Währungssystem einzubringen?
Wie können genügend Leistungserbringer/innen rekrutiert werden?
Wie wird gewährleistet, dass immer genügend Leistungserbringende vorhanden sind?
Welchen Anreiz gibt es, in der Organisation mitzuarbeiten?

C2 Marketing

Wie erfolgt das Marketing?

Wird direkte Werbung betrieben? (z.B. mittels Flugblättern und Presseartikeln)

C3 Kosten/Gebühren

Ab welchem Zeitpunkt/Umsatz bzw. Mitgliederzahl konnte eine finanzielle Selbständigkeit bzw. erreicht werden?

Wird ein Mitgliedsbeitrag erhoben? Wenn ja, welcher jährliche/monatliche Betrag?

Wird hoch ist der Mitgliedsbeitrag bzw. monatliche Verwaltungsgebühr?

Werden Transaktionsgebühren (pro Stunde, Transaktion) eingehoben?

Werden Steuern erhoben? Fallen Steuern an?

Wie hoch sind die laufenden Transaktionskosten? Welche Kosten fallen an?

Wie werden Verwaltungs/Transaktionsgebühren eingehoben?

Wird eine finanzielle Selbständigkeit angestrebt, oder wurde diese bereits erreicht? Ab welchem Zeitpunkt/Umsatz bzw. Mitgliederzahl könnte bzw. konnte dies erreicht werden?

Welches Abrechnungssystem wird verwendet?

Wie hoch belaufen sich die Gesamtkosten bisher bzw. pro Jahr?

Wie hoch waren die Eröffnungskosten (Euro bzw. Dollar / Stunden)?

C4 Garantiepolitik

Welche Sicherheitskriterien gibt es, um eine Insolvenz auszuschließen bzw. wann und wie würde eine Insolvenz bzw. Auflösung der Mitgliedschaft bzw. Organisation erfolgen (Exitstrategie)?

In welchem Rahmen besteht eine Garantie für die Sicherung der Guthaben? Falls ja, in welchem Umfang und wie sieht diese aus? Wird eine Garantie der öffentlichen Hand angestrebt?

Welche Instrumente werden bei Steigerung bzw. Senkung des Lohnniveaus angewendet? (Entschädigung)

Werden Rücklagen gebildet (Sperrguthaben)?

Besteht in Ihrem Währungssystem eine Garantie für die Einlösung der Währung, und falls ja, wie ist diese geregelt?

C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen

Welche gesetzlichen Rahmenbedingungen haben Sie berücksichtigt, um die Funktionsweise des Währungssystems zu gewährleisten?

Auf welcher rechtlichen Grundlage basiert das Währungssystem?

D Offene Punkte/Abschlussfrage

Welche interessanten Punkte wurden noch nicht erwähnt, genannt?

Gibt es noch weitere, nicht angesprochene Punkte, die Ihnen wichtig erscheinen?

Wie ist Ihr Feedback zum Gespräch? Was haben Sie gut bzw. nicht gut empfunden?

Besten Dank für Ihre wertvolle Mitarbeit!

2. Einzelprofile Tauschsystemorganisationen

Einzelprofile AWO-Markt

A Allgemein	
Name der Organisation	AWO-Markt
Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Selbsthilfegruppe
Anzahl der Teilnehmer	< 200
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial
Name der Verrechnungseinheit	Sonstige
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	k.A.
Mindestteilnehmerzahl	keine
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Bestimmung
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem/Vollgeldprinzip
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	einzeln
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	von der 1:1 Deckung abweichend
Umlaufsteuerung	Betreuung
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Sonderprogramm
Geldmengenerweiterung	k.A.
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 1: 20 h / 200 Euro

Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	keines
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier
Nutzung der Verrechnungsart	Papier > 80%
Durchführung der Verrechnung	Zentrale > 80%
Software	Office
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	k.A.
Euroauslagen	erlaubt/üblich
Umrechnungskurs	k.A.
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/ Einmalangebote/ Angebote auf Nachfrage
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfs-leistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	k.A.
Angebotsmangel	k.A.
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Papier > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Teilnehmer
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 2
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	k.A.
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 60 J.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich

Ausscheidungsbedingungen	kein Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 20 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	keines
Jahresbudget in Euro	ca. 1.300 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	gefördert
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	keines
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Initiative
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	teilweise gegeben
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	teilweise gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Essener Tauschkreis

A Allgemein	
Name der Organisation	Essener Tauschkreis
Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	< 200
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch

Name der Verrechnungseinheit	Kunstbegriff
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Fahrzeit (ca. 1h)
Mindestteilnehmerzahl	k.A.
Verbundmitgliedschaft	RTR
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal 1/2
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Soziokratie
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	< 1
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Zeitraum
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	k.A.
Software	Online-Plattform
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich
Euroauslagen	erlaubt

Umrechnungskurs	keinen
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfsleistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	sonstige DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	k.A.
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	keines
Qualitätskontrolle der Organisation	Selbstkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	unregelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv 1 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	externe Gründe
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 15 Kohlen (=1,25 h) oder ca. 7,5 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.

Jahresbudget in Euro	ca. 500 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	Minussaldo
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Initiative
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	k.A.
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Verwaltungsfunktion

Einzelprofil LETS München

A Allgemein	
Name der Organisation	LETS Tauschring München
Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 500< 1.000
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial
Name der Verrechnungseinheit	Talent
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 7 km) / Fahrzeit (1,5 h)
Mindestteilnehmerzahl	> 50< 100
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT / RTR / AcrossLETS
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)

B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Gutscheine
Geldmengendefinition	KLG0
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Umlaufgeschwindigkeit	> 1
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	k.A.
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	keines
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier
Nutzung der Verrechnungsart	Papier > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Waren	einfache Zeitwährung
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	keinen
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfs-leistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice

Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	k.A.
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 4
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	unregelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv > 2 J.
Serviceleistung	Büro / Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Einperson
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	transaktionsabhängige Einnahmen / Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 36 Talente (=1,8 h) plus ca. 10 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 30.600 Talente (=1.530h)
Jahresbudget in Euro	ca. 8.500 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	keine
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	k.A.
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Haftpflichtversicherung privat
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	k.A.
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	teilweise gegeben
Rechtssicherheit	k.A.

D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Verwaltungsfunktion

Einzelprofil LoWi – Tauschring für Münster

A Allgemein	
Name der Organisation	LoWi – Tauschring für Münster
Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 200 < 500
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Talent
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 30 km)
Mindestteilnehmerzahl	keine
Verbundmitgliedschaft	RTR
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Soziokratie
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines

Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Transaktionshäufigkeit
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	k.A.
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich
Euroauslagen	k.A.
Umrechnungskurs	inoffiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfs-leistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	k.A.
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Papier > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	keines
Qualitätskontrolle der Organisation	Teilnehmer
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	keine Definition
Serviceleistung	Veranstaltung / online

Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich nicht möglich
Ausscheidungsgründe	externe Gründe
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	48 Talente (=2,5 h) plus 18 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 11.520 Talente (=600 h)
Jahresbudget in Euro	ca. 4.320 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	Minussaldo
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	teilweise geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	teilweise gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Verwaltungsfunktion

Einzelprofil Talente Tauschkreis Vorarlberg

A Allgemein	
Name der Organisation	Talente Tauschkreis Vorarlberg
Land	Österreich
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 500 < 1.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%

Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Talent
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	ländliche Strukturen
Regionale Eingrenzung	lokale Identität
Mindestteilnehmerzahl	> 50 < 100
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal 1/2
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Soziokratie
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Gruppe
Geldart	Gutscheine/Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten ab einem Limit
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe C: > Minuslimit
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Zentrale > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	qualifizierte Zeitwährung

Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	qualifizierte Zeitwährung
Euroauslagen	erlaubt/üblich
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote/Angebote auf Nachfrage
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	ausgeglichen Waren/Dienstleistungen
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen/Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online/Papier
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Selbstkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv 1 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	externe Gründe
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen

Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	360 Talente (=3,6 h) plus 24 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 250.000 Talente (=2.500 h)
Jahresbudget in Euro	ca. 20.000 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	ca. 2.500 Euro
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	ausgeglichen
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	teilweise gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Tauschbörse Witten

A Allgemein	
Name der Organisation	Tausch- und aktivitätenBörse Witten und Umgebung
Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 200 < 500
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C= < 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Talent
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	behördliche Grenze
Mindestteilnehmerzahl	k.A.
Verbundmitgliedschaft	RTR
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal

Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	< 1
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe B: gleich Minuslimit
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	k.A.
Durchführung der Verrechnung	k.A.
Software	Online-Plattform
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Waren	einfache Zeitwährung
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	keinen
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfsleistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	ausgeglichen Waren/Dienstleistungen
Angebotsmangel	kein
Hauptumsatz	k.A.

Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Papier > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Teilnehmer
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 4
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv 1 J.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	externe Gründe
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten / externe Kosten
Art der Einnahmen in Euro	Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	keine
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 60 Talente (=3 h) plus 10 Euro einmalige Aufnahmegebühr
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 11.500 Talente (=575 h)
Jahresbudget in Euro	kein
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	ausgeglichen
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Initiative

Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Verwaltungsfunktion

Einzelprofil Tauschkreis-Verbund

A Allgemein	
Name der Organisation	Tauschkreis-Verbund
Land	Österreich
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 500 < 1.000
Teilnehmerentwicklung	leichtes Wachstum < 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Sonstige
Gründungsdatum	< 5 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 30 km)
Mindestteilnehmerzahl	> 20 < 50
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal 1/2
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Soziokratie
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Gruppe
Geldart	Gutscheine/Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine

Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Startguthaben	Stufe 1: 10 h / 100 Euro
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	k.A.
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	k.A.
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	k.A.
Durchführung der Verrechnung	k.A.
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Stufenpreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	qualifizierte Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote/Angebote auf Nachfrage
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Veranstaltung > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Teamkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 2
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	bei Bedarf
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen

Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 2,4 h plus ca. 12 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 2.000 h
Jahresbudget in Euro	ca. 10.000 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	gefördert
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	ausgeglichen
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	Änderung erwartet
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Tauschring Düsseldorf

A Allgemein	
Name der Organisation	Tauschring Düsseldorf und Umgebung

Land	Deutschland
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	< 200
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Kunstbegriff
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	behördliche Grenze
Mindestteilnehmerzahl	k.A.
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	> 1
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	k.A.
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	keines
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%

Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Online-Plattform
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	keinen
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfs-leistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	k.A.
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	k.A.
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	bei Bedarf
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	> Frauen
Altersstruktur Private	> 40 < 60 J.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv

C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 180 Dankeschön (=9 h) plus ca. 5 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 28.800 Talente (=1.440 h)
Jahresbudget in Euro	ca. 800 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	Minussaldo
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Haftpflichtversicherung privat
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	k.A.
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	teilweise gegeben
Rechtssicherheit	k.A.
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Verwaltungsfunktion

Einzelprofil TIMESOZIAL („wir gemeinsam“)

A Allgemein	
Name der Organisation	TIMESOZIAL ("wir gemeinsam")
Land	Österreich
Art der Organisation	Tauschring
Zweck der Organisation	Nachbarschaftshilfe
Anzahl der Teilnehmer	> 500 < 1.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial
Name der Verrechnungseinheit	Sonstige
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 10 km)

Mindestteilnehmerzahl	> 20 < 50
Verbundmitgliedschaft	ZA:RT
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	pauschal
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Soziokratie
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem/Startguthaben
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Gutscheine/Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	sozialer Kontakt
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Startguthaben	Stufe 1: 10 h / 100 Euro
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Zeitraum
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe C: > Minuslimit
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	Papier > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Waren	einfache Zeitwährung
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote/Angebote auf Nachfrage

Nachfrageerstellung	Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	technische DL / handwerkliche DL
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Veranstaltung > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Softwarevorgabe/Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Vieraugenprinzip
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv > 1 J. 2 J.
Serviceleistung	online
Teilnehmerbetreuung	Teamzuordnung
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	externe Gründe / interne Gründe
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	interne Kosten
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen / Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 3 h plus 25 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Jahresbudget in Euro	ca. 16.000 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	Minussaldo

Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Haftpflichtversicherung Organisation
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	teilweise gegeben
Rechtssicherheit	teilweise gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil ZA:RT

A Allgemein	
Name der Organisation	Verein für Zusammenarbeit regionaler Tauschsysteme/Transaktionssysteme (ZA:RT)
Land	Österreich
Art der Organisation	Clearing
Zweck der Organisation	Abrechnung des Außenhandels zwischen verschiedenen Tausch- und Regionalgeldsystemen
Anzahl der Teilnehmer	22
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	k.A.
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	k.A.
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	individuell
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der volle n Verfügbarkeit	Zeitraum
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich

Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Hauptumsatz	Dienstleistungen/Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	Onlinedaten
Serviceleistung	k.A.
Teilnehmerbetreuung	k.A.
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	jährlich
Ausscheidungsbedingungen	k.A.
C3 Kosten	
Einnahmen eigene Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben eigene Verrechnungseinheit	interne Kosten
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 250 h (geschätzt)
Jahresbudget in Euro	kein
C4 Garantiepolitik	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Ressourcen-Tauschring (RTR)

A Allgemein	
Name der Organisation	Ressourcen-Tauschring (RTR)
Land	Deutschland
Art der Organisation	Clearing
Zweck der Organisation	Ferntauschaktionen zwischen Tauschringen
Anzahl der Teilnehmer	65

Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der volle n Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Kriterium für die Erweiterung	keines
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Online-Plattform
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	k.A.
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	Onlinedaten
Serviceleistung	online
Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	k.A.

Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich nicht möglich
C3 Kosten	
Einnahmen eigene Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben eigene Verrechnungseinheit	k.A.
Budget der eigenen Verrechnungseinheit	ca. 122 Talente (=24 h)
Jahresbudget in Euro	kein
C4 Garantiepolitik	
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil AcrossLETS

A Allgemein	
Name der Organisation	AcrossLETS
Land	Deutschland
Art der Organisation	Online-Tauschbörse
Zweck der Organisation	Förderung lokaler Kreisläufe
Anzahl der Teilnehmer	> 500 < 1.000
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	k.A.
Regionale Eingrenzung	k.A.
Mindestteilnehmerzahl	> 20 < 50
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	individuell
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Clan-Kultur
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Maximalmenge
Guthabendeckung	nur Positivstände

Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten/ -prämien durch Umverteilung
Geldvernichtungsart	nicht möglich
Geldmengenerweiterung	Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	keines
Startguthaben	individuell
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 2: > 20 h / 200 Euro 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	keines
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Dienstleistungen	einfache Zeitwährung
Preisbildung bei Waren	Fixpreisvorgabe
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	inoffiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz / Einschränkung volle Verfügbarkeit auf Hilfs-leistungen
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	k.A.
Angebotsmangel	k.A.
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	k.A.
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 2
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen

Häufigkeit der Erhebung	unregelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv > 1 J. 2 J.
Serviceleistung	online
Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	keine
Häufigkeit von Veranstaltungen	keine
Ausscheidungsbedingungen	kein Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Push-Methoden
Teilnehmergewinnung	aktiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	Einmaleinnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Art der Einnahmen in Euro	keine
Ausgabenverwendung in Euro	keine
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 50 Crossy (=4,2 h 50 Euro)
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	kein
Jahresbudget in Euro	kein
Tragfähigkeit des Budgets	kein
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	ausgeglichen
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Haftpflichtversicherung privat
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Nicht eingetragener Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil swapy.de

A Allgemein	
Name der Organisation	swapy.de
Land	Deutschland
Art der Organisation	Online-Tauschbörse
Zweck der Organisation	Tauschplattform
Anzahl der Teilnehmer	> 1.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	C2C (C2C 20% Unternehmen)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	< 5 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Mindestteilnehmerzahl	> 100 < 150
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Clan-Kultur
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Vollgeldprinzip
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Gruppe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer
Guthabendeckung	nur Positivstände
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Umlaufgeschwindigkeit	> 1
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten
Geldvernichtungsart	Sonderprogramm
Geldmengenerweiterung	Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	keines
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	keine
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	individuell
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine

B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	selbst entwickelt
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	keine
Referenzpreise bei Dienstleistungen	keine
Preisbildung bei Waren	Stufenpreis
Referenzpreise bei Waren	Eurovergleich
Euroauslagen	nicht erlaubt
Umrechnungskurs	keinen
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	eigenes
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	Warenangebote
Hauptumsatz	Waren
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Zentrale
Bewertungssystem	Softwarevorgabe
Qualitätskontrolle der Organisation	Teamkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 1
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	bei Bedarf
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	< 40 J.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	keine
Aktivität der Teilnehmer	> 50% inaktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	inaktiv 1 J.
Serviceleistung	online
Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	keine
Häufigkeit von Veranstaltungen	keine
Ausscheidungsbedingungen	kein Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Below-the-line

Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	aktiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Art der Einnahmen in Euro	transaktionsabhängige Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	keine
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	kein
Jahresbudget in Euro	ca. 600 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	nicht selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Organisation
Verwaltungskonto	keines
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	GbR
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil DKG

A Allgemein	
Name der Organisation	DKG - Deutsche Kompensationsgesellschaft mbH
Land	Deutschland
Art der Organisation	Barterring
Zweck der Organisation	Vermittlung von Zusatzgeschäften
Anzahl der Teilnehmer	> 500 < 1.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	kommerziell (gewinnorientiert)
Interessensschwerpunkt	ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.

A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	k.A.
Mindestteilnehmerzahl	> 100 < 150
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	individuell
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	einzeln
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLK1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	Betreuung
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	individuell
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	individuell
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	Kredit auf Sachwerte/höherwertiges Geld
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Zentrale > 80%
Software	selbst entwickelt
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Dienstleistungen	Europarität
Preisbildung bei Waren	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	Tauschquote
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	

Angebot	Marktangebot
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	Warenangebote
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Betreuungsmatching
Medium Matching	Betreuung > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Zentrale
Qualitätskontrolle der Organisation	Teilnehmer
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 1
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	k.A.
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	keine
Altersstruktur Private	keine
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen > 80%
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	Büro/online
Teilnehmerbetreuung	Einperson
Durchführung von Veranstaltungen	unregelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line/below-the-line
Werbekommunikation	Push-Methoden/Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	aktiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	Einmaleinnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Art der Einnahmen in Euro	transaktionsabhängige Einnahmen / Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	k.A.
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 3,7% auf Kompensationsanteil für beide Geschäftspartner; Einrichtungspauschale 500 - 15.000 Euro
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Jahresbudget in Euro	k.A.

Tragfähigkeit des Budgets	k.A.
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	k.A.
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Gewerbe
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil GIT

A Allgemein	
Name der Organisation	Gruber International Trade
Land	Österreich
Art der Organisation	Barterring
Zweck der Organisation	Marketing- und Dienstleistungsunternehmen
Anzahl der Teilnehmer	> 200 < 500
Teilnehmerentwicklung	stabil
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	kommerziell (gewinnorientiert)
Interessensschwerpunkt	ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 100 km)
Mindestteilnehmerzahl	> 50 < 100
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	individuell
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Clan-Kultur
B1 Geldwirtschaft	

Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	einzeln
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLK1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Leistungsfähigkeit der Teilnehmer
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	Betreuung
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	individuell
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	individuell
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	Kredit auf Sachwerte/höherwertiges Geld
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	Papier/online ausgeglichen
Durchführung der Verrechnung	Papier/online ausgeglichen
Software	selbst entwickelt
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Dienstleistungen	Europarität
Preisbildung bei Waren	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	Tauschquote
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	Marktangebot
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	kein
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Betreuungsmatching / Automatisch
Medium Matching	k.A.
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	Zentrale

Qualitätskontrolle der Organisation	Teilnehmer
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 1
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	keine
Altersstruktur Private	keine
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	> 50% aktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	Büro / Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	Einperson
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	> monatlich quartalsweise
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	kein
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	keine
Art der Einnahmen in Euro	laufende Einnahmen / transaktionsabhängige Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	interne Kosten / externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	ca. 250 - 550 Euro Jahresgebühr; ca. 0 - 5% Verkaufsprovision vom Gesamtbetrag
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	kein
Jahresbudget in Euro	k.A.
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	keines
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Gewerbe
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben

D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Coinstatt

A Allgemein	
Name der Organisation	Coinstatt
Land	Deutschland
Art der Organisation	Regionalwährung
Zweck der Organisation	Regionale Kaufkrafterhöhung
Anzahl der Teilnehmer	> 200 < 500
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	Stadt/Land
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 70 km)
Mindestteilnehmerzahl	> 20 < 50
Verbundmitgliedschaft	k.A.
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung/Organisationsteam
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	individuell
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Stablinienorganisation
Organisationsform	Clan-Kultur
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG1
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	nur Positivstände
Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten ab einem Limit
Geldvernichtungsart	Umlaufsicherungsgebühr
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	individuell
Startguthaben	Stufe 2: > 10 h / 100 Euro 20 h / 200 Euro

Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Zeitraum
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	reiner Personalkredit
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit/Absatzfähigkeit des Angebots/Netzwerkbindung
Guthabenobergrenze	Stufe C: > Minuslimit
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	online
Nutzung der Verrechnungsart	online > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Dienstleistungen	Europarität
Preisbildung bei Waren	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	Marktangebot
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Waren > Dienstleistung
Angebotsmangel	Warenangebote
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	online > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst
Bewertungssystem	keines
Qualitätskontrolle der Organisation	Teamkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	bei Bedarf
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	k.A.
Teilnehmerstruktur Private	k.A.
Altersstruktur Private	k.A.
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	online

Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	k.A.
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Push-Methoden/Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	aktiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	Einmaleinnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Art der Einnahmen in Euro	Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	k.A.
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Jahresbudget in Euro	ca. 30.000 Euro
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	ca. 50.000 Euro
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	k.A.
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	GbR
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	k.A.
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Rheingold

A Allgemein	
Name der Organisation	Rheingold
Land	Deutschland
Art der Organisation	Regionalwährung
Zweck der Organisation	Kunstprojekt
Anzahl der Teilnehmer	> 1.000
Teilnehmerentwicklung	starkes Wachstum > 10%

Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	ökonomisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Gesamtgruppe
Hauptregion der Teilnehmer	k.A.
Regionale Eingrenzung	Sprachraum
Mindestteilnehmerzahl	k.A.
Verbundmitgliedschaft	keine
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	keine Mitsprache Teilnehmer
Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	Startguthaben
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	einzeln
Geldart	Gutscheine
Geldmengendefinition	KLG0
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	nur Positivstände
Umlaufsteuerung	Angebot/Nachfrage
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	keine
Geldvernichtungsart	Sonderprogramm
Geldmengenerweiterung	Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	keines
Startguthaben	Stufe 2: > 10 h / 100 Euro 20 h / 200 Euro
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	Zeitraum
Erweiterungsmöglichkeiten	nicht möglich
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 1: 20 h / 200 Euro
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Kriterium für die Erweiterung	keines
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier
Nutzung der Verrechnungsart	Papier > 80%
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Office
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Dienstleistungen	Europarität

Preisbildung bei Waren	Verhandlungspreis
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	inoffiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	Marktangebot
Angebotserstellung	Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	Sonstiges
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	Papier > 80%
B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst
Bewertungssystem	Sozialkontrolle
Qualitätskontrolle der Organisation	Selbstkontrolle
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 4
B8 Controlling	
Kennzahlen	keine
Häufigkeit der Erhebung	keine
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	online mit Angabe persönlicher Daten
Teilnehmerstruktur Private	keine
Altersstruktur Private	keine
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen > 80%
Aktivität der Teilnehmer	k.A.
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	k.A.
Serviceleistung	online
Teilnehmerbetreuung	keine
Durchführung von Veranstaltungen	keine
Häufigkeit von Veranstaltungen	k.A.
Ausscheidungsbedingungen	kein Ausgleich notwendig
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	aktiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	transaktionsabhängige Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	externe Kosten
Art der Einnahmen in Euro	transaktionsabhängige Einnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten

Einnahmen pro Teilnehmer	k.A.
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	kein
Jahresbudget in Euro	kein
Tragfähigkeit des Budgets	selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	keines
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	geregelt
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer	gegeben
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

Einzelprofil Havelblüte

A Allgemein	
Name der Organisation	Havelblüten
Land	Deutschland
Art der Organisation	Regionalwährung
Zweck der Organisation	Regionalwirtschaft
Anzahl der Teilnehmer	> 200 < 500
Teilnehmerentwicklung	k.A.
Geschäftsbeziehungen	B2B (B2B 20% Private)
Hauptausrichtung	gemeinnützig (Währungsgemeinschaft)
Interessensschwerpunkt	sozial/ökonomisch/ökologisch
Name der Verrechnungseinheit	Bezug zum Namen
Gründungsdatum	> 5 J. < 10 J.
A1 Aufbau des Systems	
Strukturform der Organisation	Regionalgruppen
Hauptregion der Teilnehmer	Stadtgebiet
Regionale Eingrenzung	Entfernung (ca. 10 - 15 km)
Mindestteilnehmerzahl	keine
Verbundmitgliedschaft	Regiogeld e.V.
A2 Organisationsstruktur	
Ausführung der Verwaltungstätigkeit	Leitung
Vergütung der Verwaltungstätigkeit	keine (ehrenamtlich)
Mitbestimmungsrecht Teilnehmer	Mitsprache Teilnehmer

Organisationsaufbau	Einliniensystem
Organisationsform	Einfachstruktur (Pionierphase)
B1 Geldwirtschaft	
Schaffungsart der Verrechnungseinheit	wechselseitiges Kreditsystem
Schaffungskreis der Verrechnungseinheit	Vorgabe
Geldart	Gutscheine/Sichtguthaben
Geldmengendefinition	KLG2 (=KLG0 + KLG1)
Abhängigkeit der maximalen Geldmenge	Teilnehmeranzahl
Guthabendeckung	1:1 Deckung
Umlaufsteuerung	Umlaufsicherungsgebühr
Umlaufgeschwindigkeit	k.A.
Geldhaltungskosten/ -prämien	Geldhaltungskosten
Geldvernichtungsart	Rückzahlung
Geldmengenerweiterung	keine Nachfrageerhöhung
B2 Kontenrahmen	
Minuslimit	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Startguthaben	keines
Gültigkeit der Vorgaben	Kollektiv mit Einzelabweichung
Einschränkung der vollen Verfügbarkeit	keine
Erweiterungsmöglichkeiten	auf Antrag/Anfrage
Maximale Geldmenge pro Teilnehmer	Stufe 3: > 50 h / 500 Euro
Vertrauensbasis	Kredit auf Waren und Dienstleistungen
Kriterium für die Erweiterung	Leistungsfähigkeit des Teilnehmers
Guthabenobergrenze	Stufe A: keine
B3 Verrechnung der eigenen Einheiten	
Verrechnungsart	Papier/online
Nutzung der Verrechnungsart	k.A.
Durchführung der Verrechnung	Teilnehmer > 80%
Software	Open-Source
B4 Preisbildung	
Preisbildung bei Dienstleistungen	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Dienstleistungen	Europarität
Preisbildung bei Waren	Marktpreisbindung
Referenzpreise bei Waren	Europarität
Euroauslagen	erlaubt
Umrechnungskurs	offiziell
B5 Angebot und Nachfrage	
Angebot	Marktangebot
Angebotserstellung	kein Pflichtangebot
Angebotsart	Permanentangebote/Einmalangebote
Nachfrageerstellung	keine Gesuchepflicht
Richtlinien	Gesetz
Verhältnis von Angebot und Nachfrage	Dienstleistung > Waren
Angebotsmangel	Warenangebote
Hauptumsatz	Dienstleistungen
Matching von Angebot und Nachfrage	Teilnehmer
Medium Matching	k.A.

B6 Qualitätsmanagement	
Beschwerdenmanagement	Teilnehmer selbst / Schlichtungsservice
Bewertungssystem	keines
Qualitätskontrolle der Organisation	k.A.
B7 Transparenz	
Transparenz der Teilnehmer	Stufe 3
B8 Controlling	
Kennzahlen	Finanzkennzahlen/nicht finanzielle Kennzahlen
Häufigkeit der Erhebung	regelmäßig
C1 Teilnehmer	
Anmeldung	persönlich
Teilnehmerstruktur Private	keine
Altersstruktur Private	keine
Teilnehmerstruktur Unternehmen	Kleinunternehmen
Aktivität der Teilnehmer	50% inaktiv
Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern	keine Definition
Serviceleistung	Veranstaltung / online
Teilnehmerbetreuung	online
Durchführung von Veranstaltungen	regelmäßig
Häufigkeit von Veranstaltungen	monatlich
Ausscheidungsbedingungen	Ausgleich notwendig / Euroausgleich möglich
Ausscheidungsgründe	k.A.
C2 Marketing	
Werbestrategie	Above-the-line
Werbekommunikation	Pull-Methoden
Teilnehmergewinnung	passiv
C3 Kosten	
Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit	laufende Einnahmen
Ausgaben in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Art der Einnahmen in Euro	Einmaleinnahmen
Ausgabenverwendung in Euro	externe Kosten
Einnahmen pro Teilnehmer	10% Einmalgebühr, Umlaufgebühr 2%/Quartal
Budget in der eigenen Verrechnungseinheit	k.A.
Jahresbudget in Euro	k.A.
Tragfähigkeit des Budgets	nicht selbsttragend
Eröffnungs- bzw. Investitionskosten	k.A.
C4 Garantiepolitik	
Guthabensicherung	Leistungsversprechen Teilnehmer
Verwaltungskonto	k.A.
Haftung der Organisation	keine Haftung
Haftung der Teilnehmer	Eigenhaftung
C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen	
Rechtsform	Verein / (Gewerbe)
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation	Änderung erwartet
Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht	gegeben

der Teilnehmer	
Rechtssicherheit	gegeben
D Abschlussfrage	
Gesprächsführung	positiv
E Experte	
Experte	Leitungsfunktion

3. Grafische Auswertung der Kategorien

A Allgemein

Zweck der Organisation

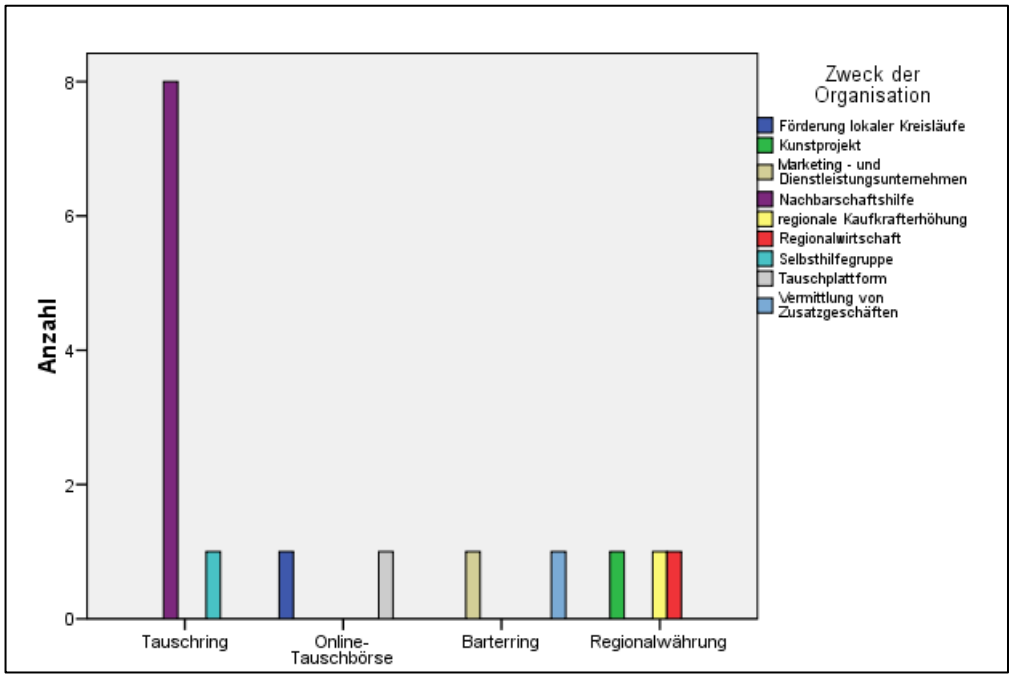

Abb. 1: Zweck der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Geschäftsbeziehungen

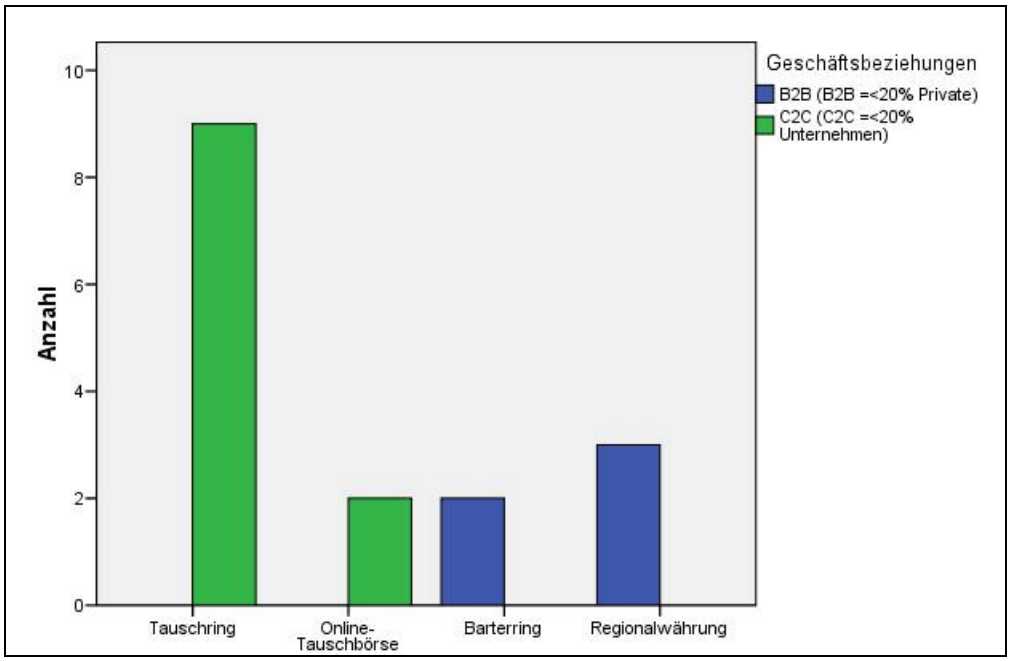

Abb. 2: Geschäftsbeziehungen

Quelle: eigene Darstellung

Hauptausrichtung

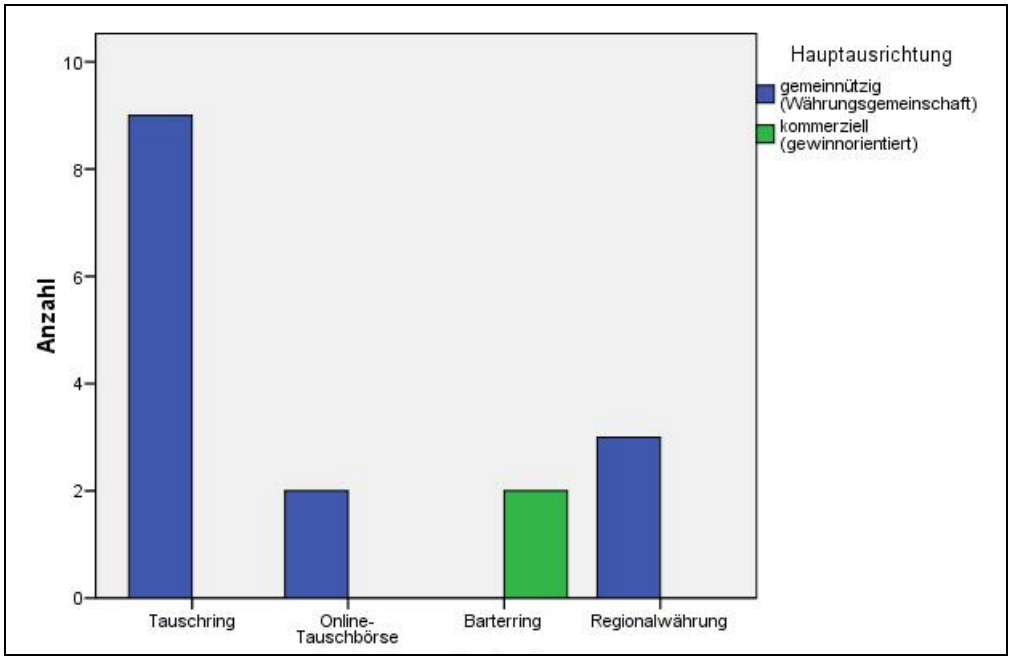

Abb. 3: Hauptausrichtung

Quelle: eigene Darstellung

Interessensschwerpunkt

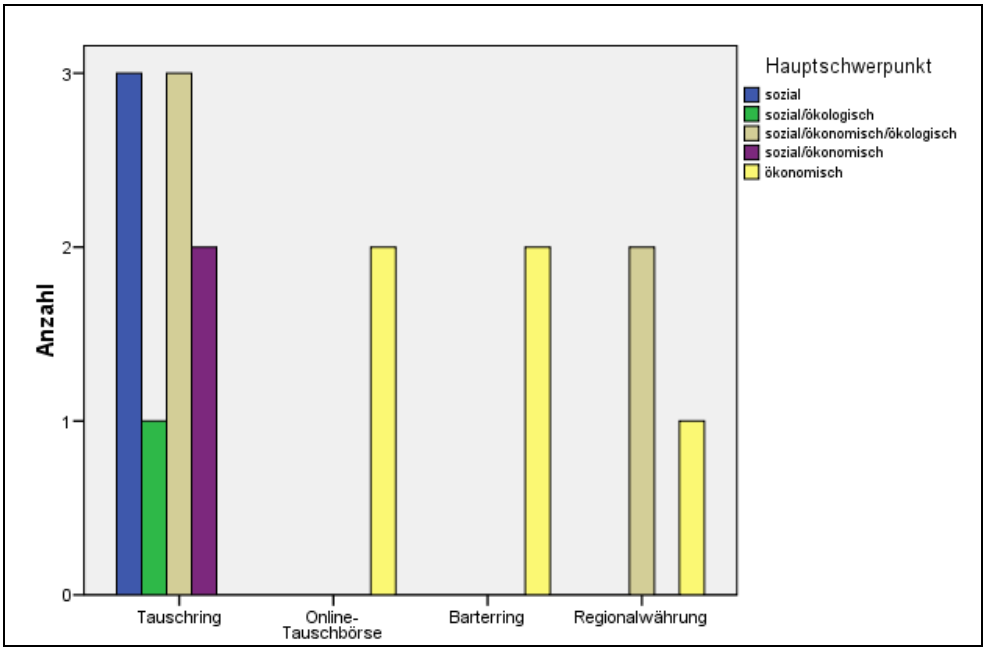

Abb. 4: Interessensschwerpunkt

Quelle: eigene Darstellung

Namen der Verrechnungseinheit

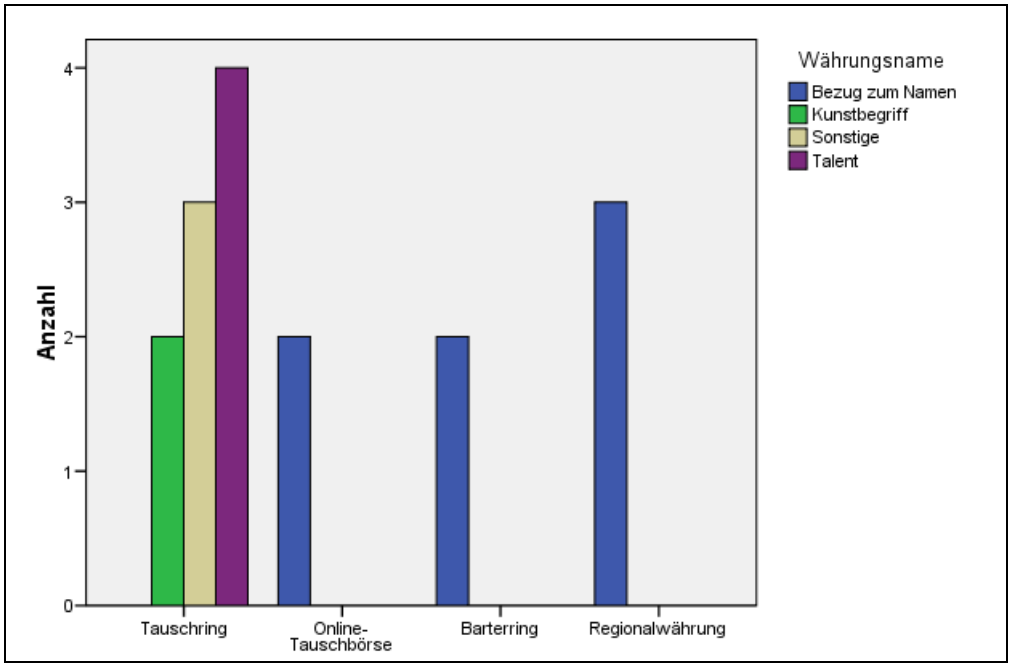

Abb. 5: Namen der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Gründungsdatum

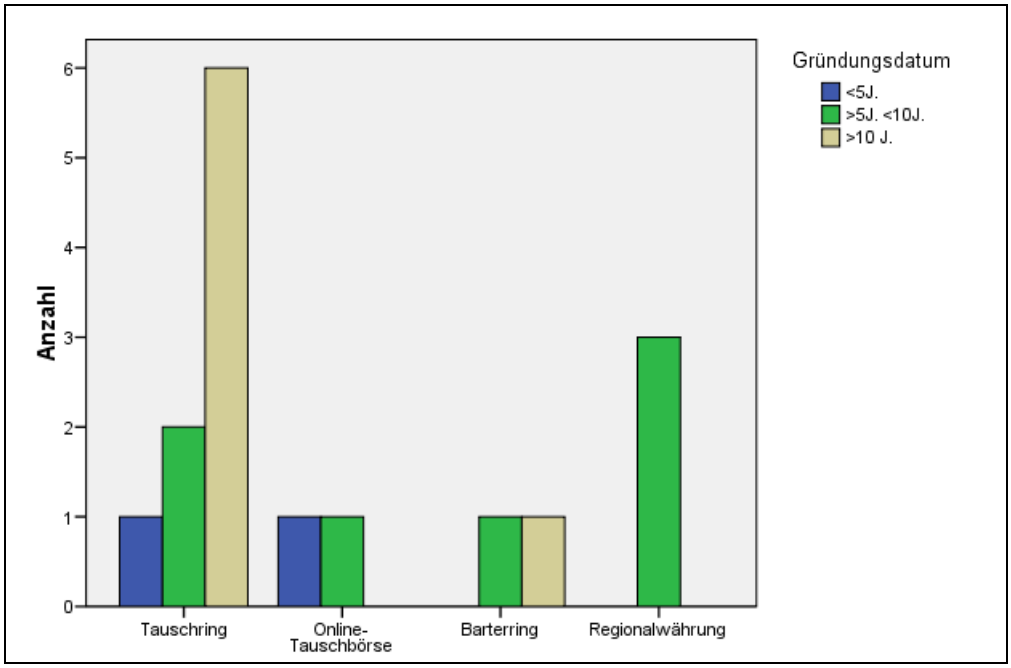

Abb. 6: Gründungsdatum

Quelle: eigene Darstellung

A1 Aufbau des Systems

Strukturform der Organisation

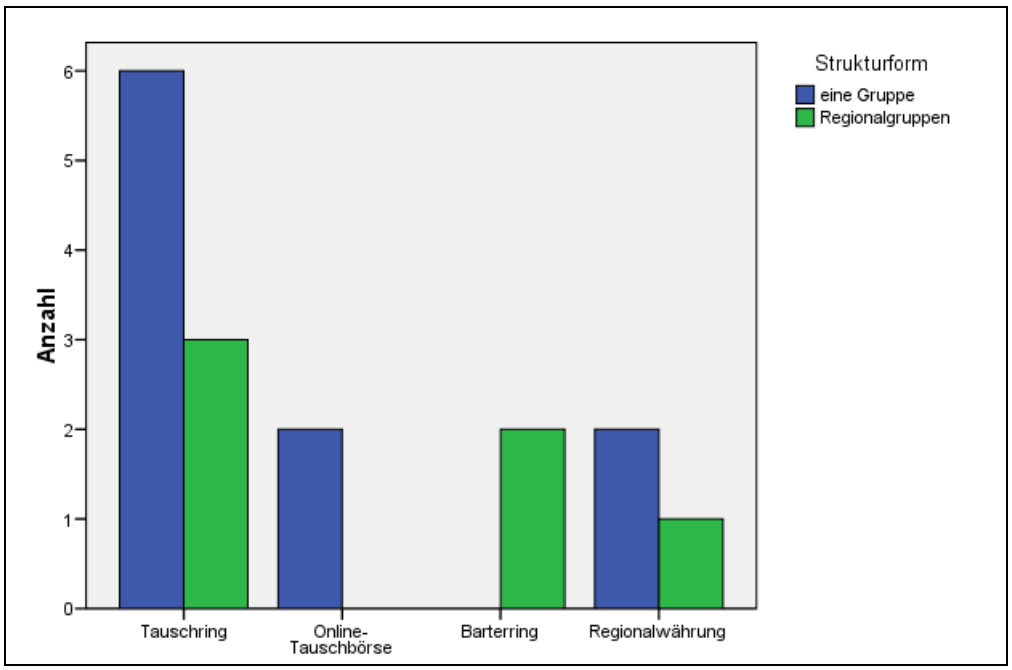

Abb. 7: Strukturform der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Mindestteilnehmerzahl

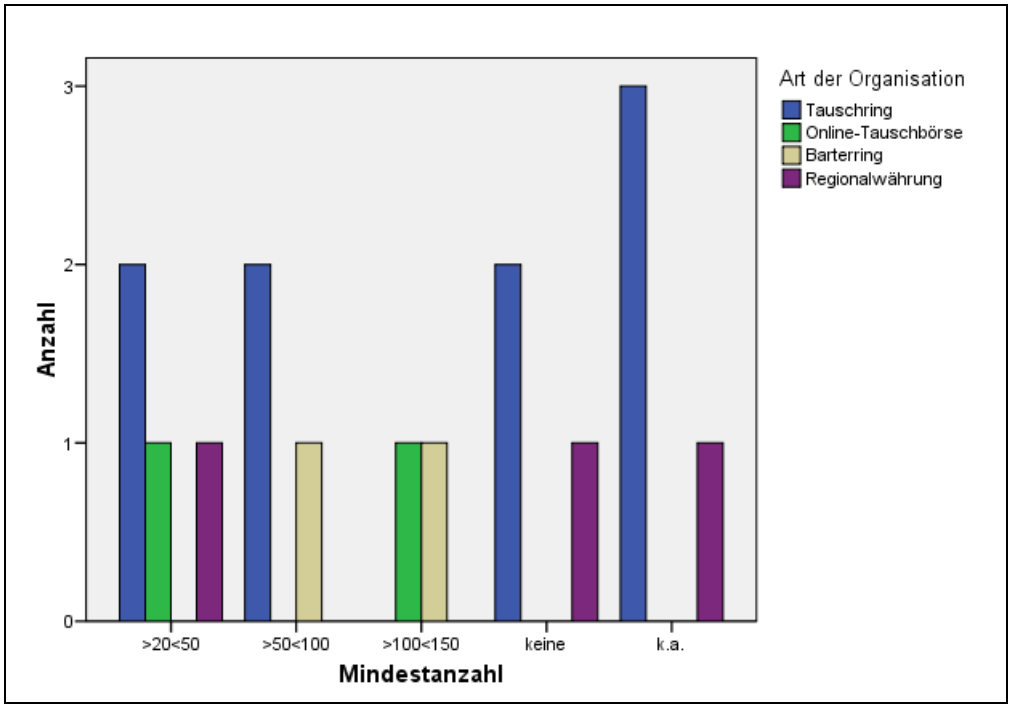

Abb. 8: Mindestteilnehmerzahl

Quelle: eigene Darstellung

Verbundmitgliedschaft

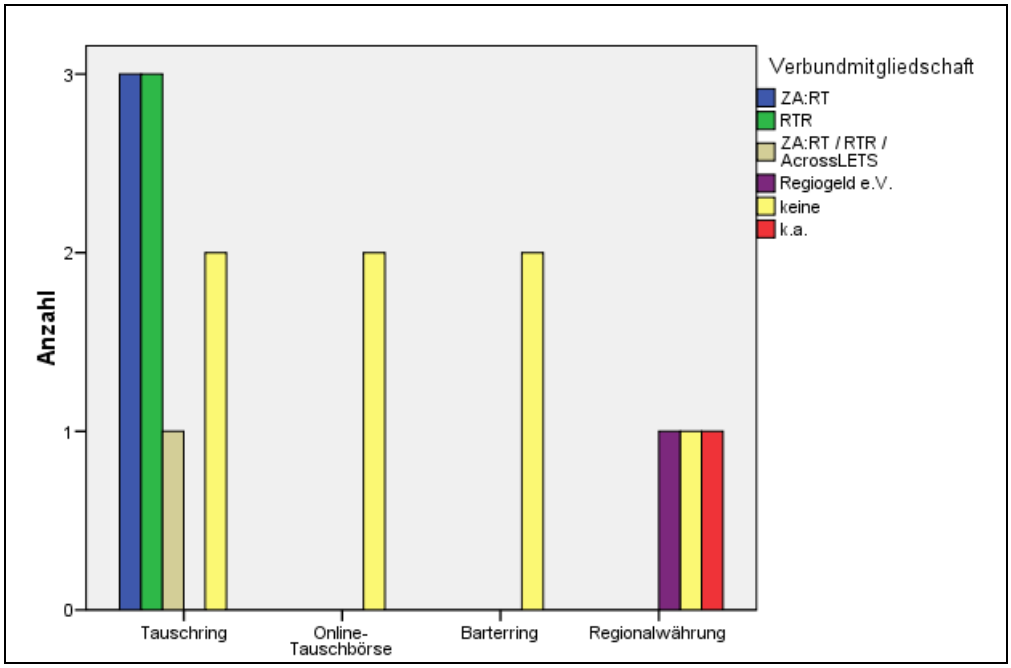

Abb. 9: Verbundmitgliedschaft

Quelle: eigene Darstellung

A2 Organisationsstruktur

Ausführung der Verwaltungstätigkeit

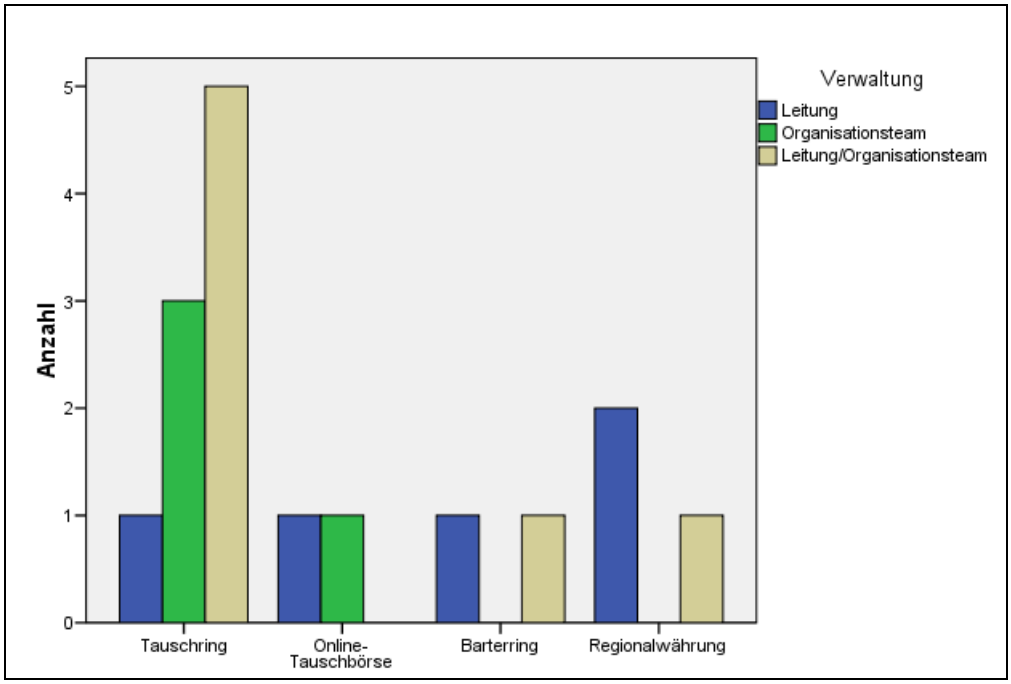

Abb. 10: Ausführung der Verwaltungstätigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Vergütung der Verwaltungstätigkeit

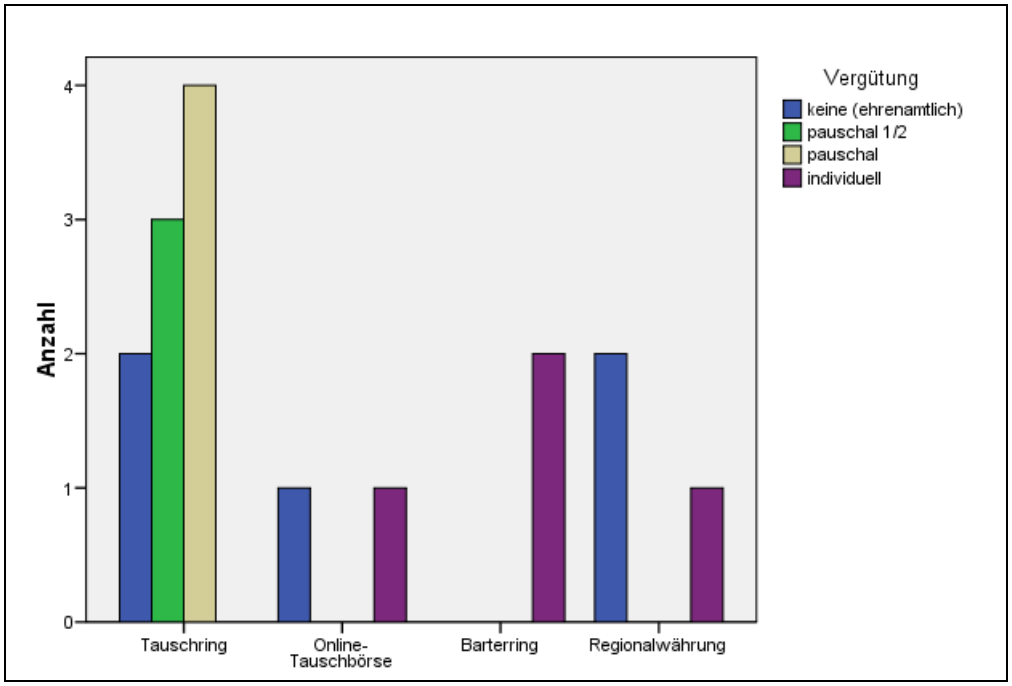

Abb. 11: Vergütung der Verwaltungstätigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer

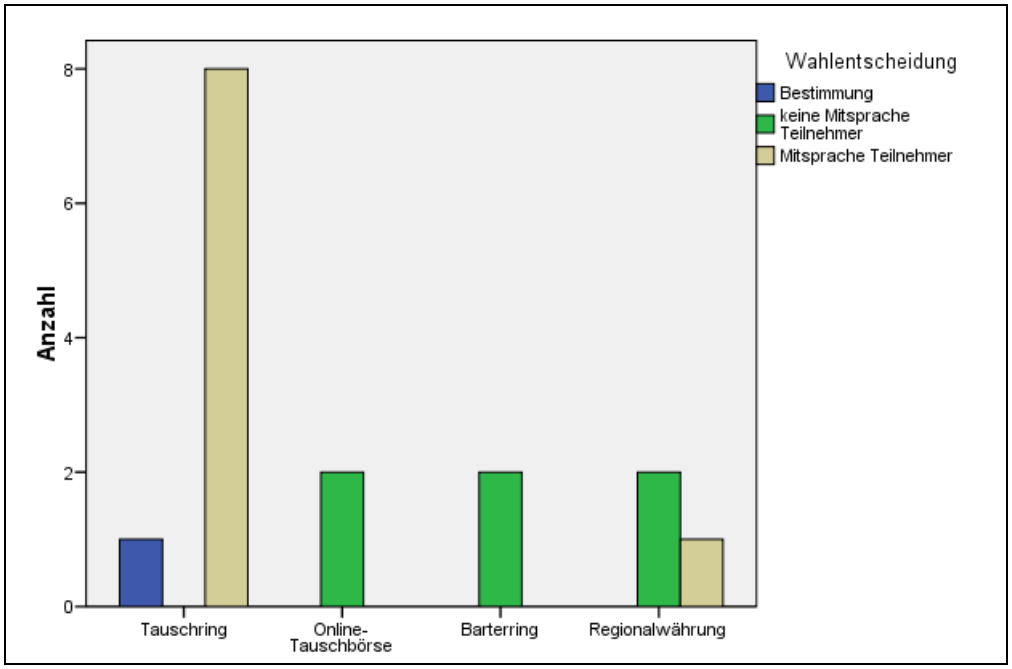

Abb. 12: Mitbestimmungsrecht der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Organisationsaufbau

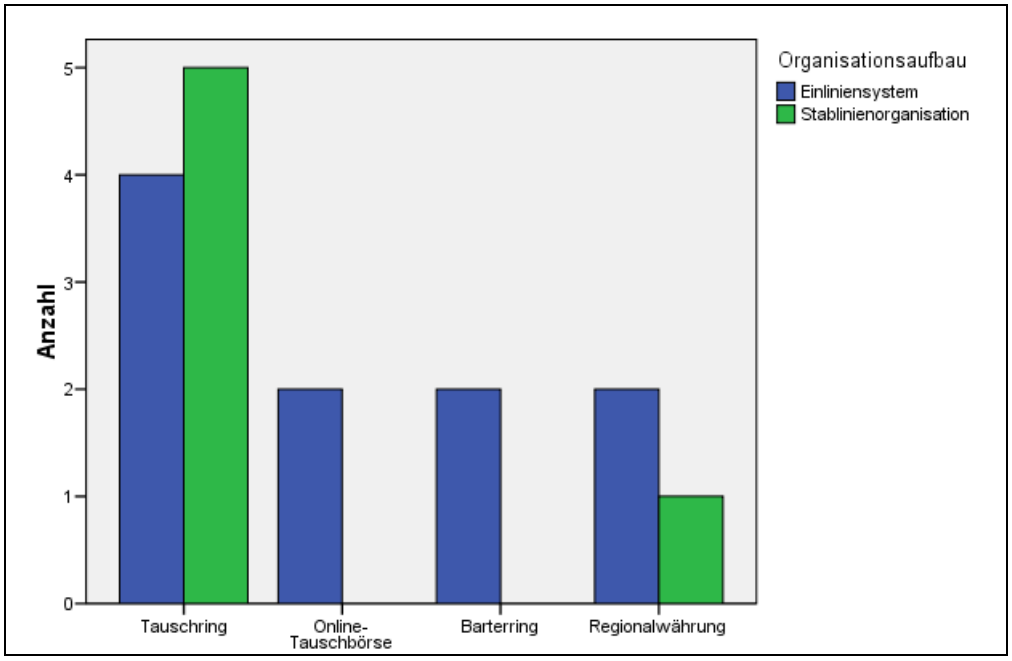

Abb. 13: Organisationsaufbau

Quelle: eigene Darstellung

Organisationsform

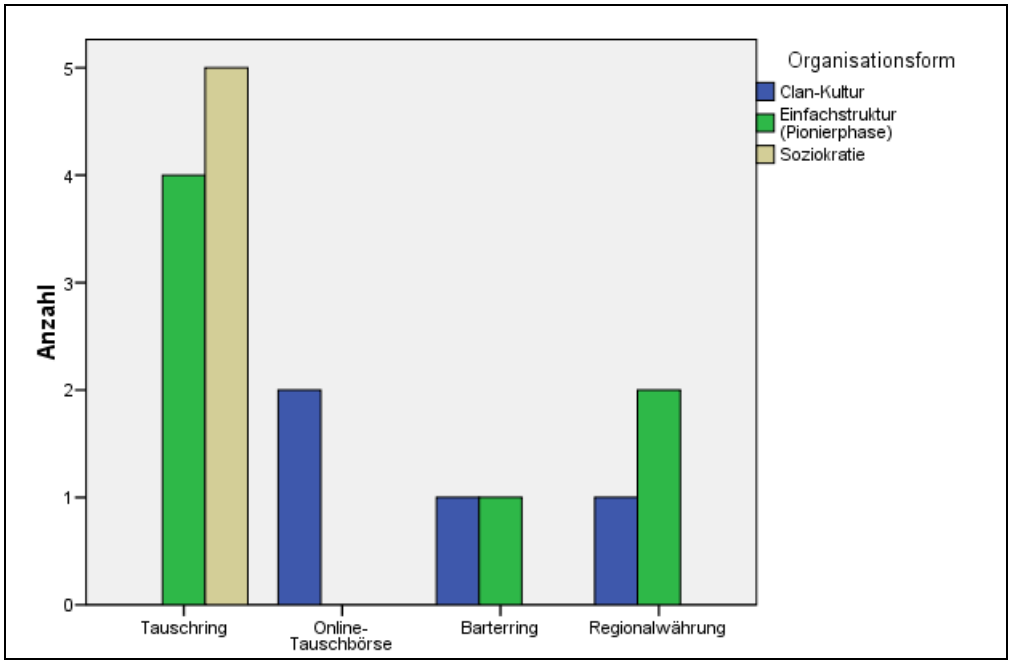

Abb. 14: Organisationsform

Quelle: eigene Darstellung

B1 Geldwirtschaft Anwendung

Schaffungsart der Verrechnungseinheit

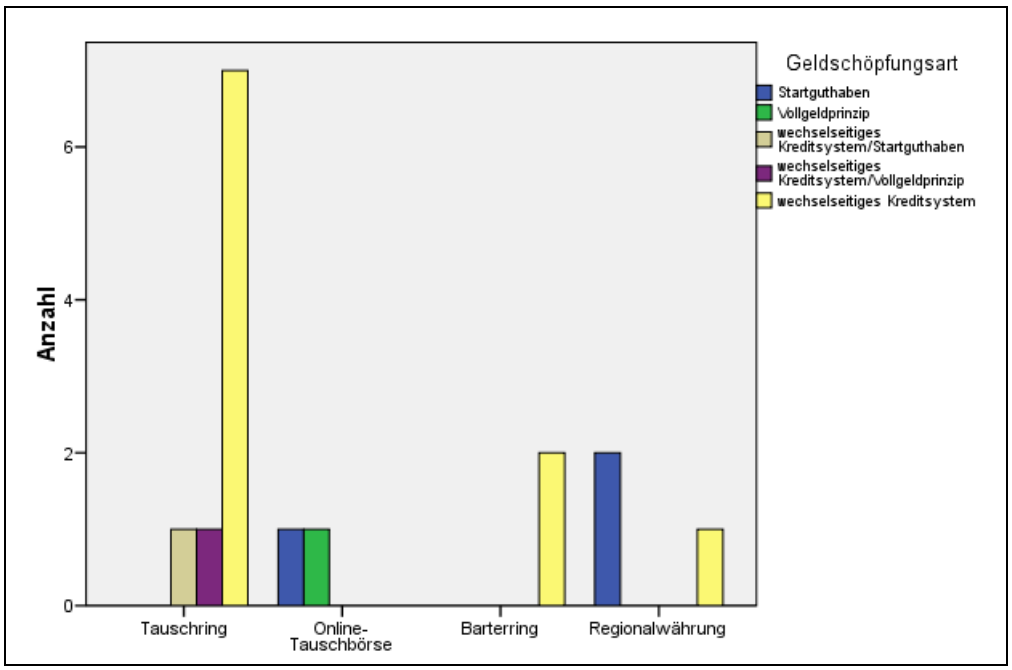

Abb. 15: Schaffungsart der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Schaffungskreis der Verrechnungseinheit

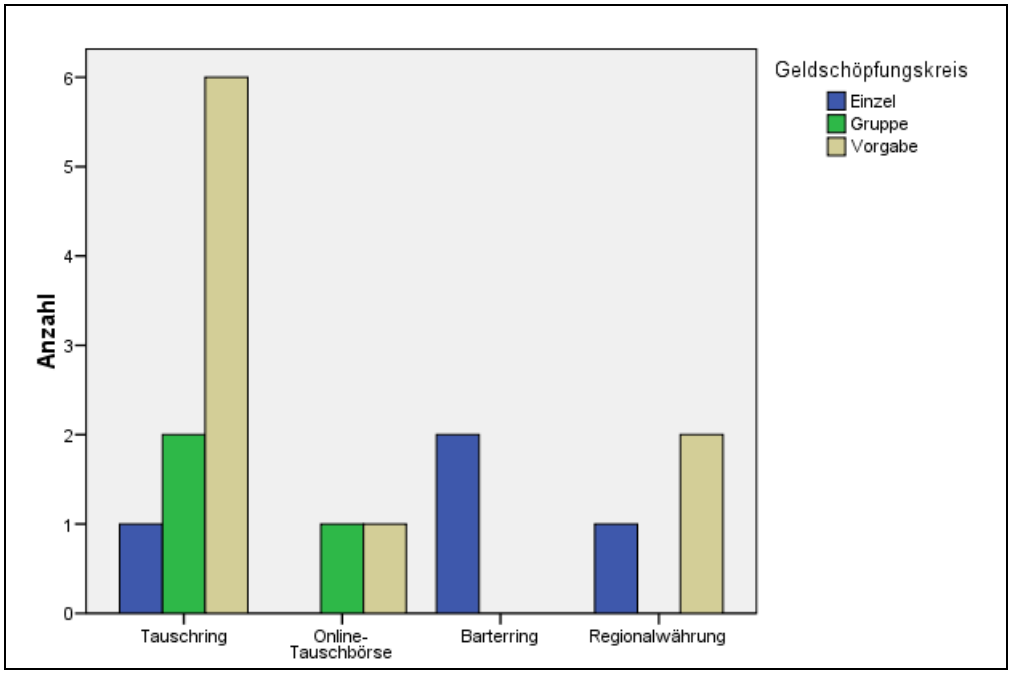

Abb. 16: Schaffungskreis der Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Geldart

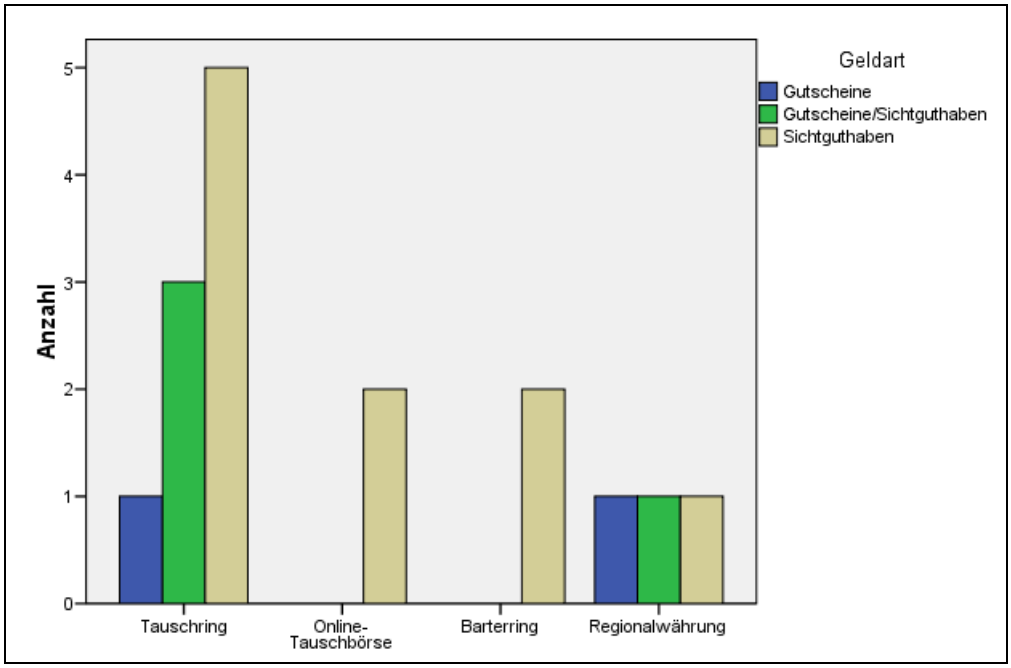

Abb. 17: Geldart

Quelle: eigene Darstellung

Geldmengendefinition

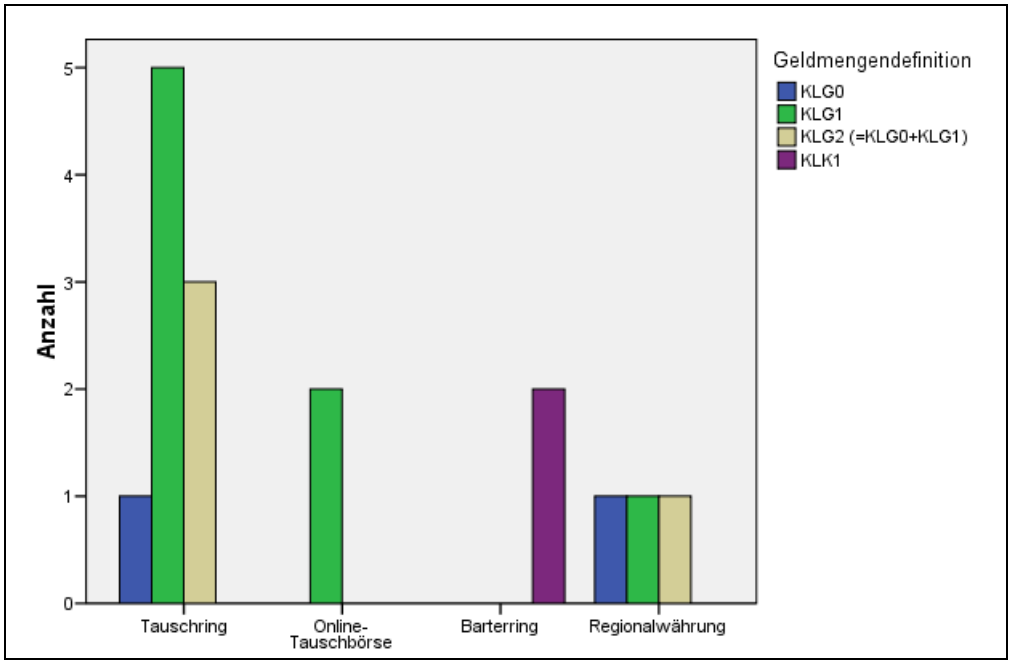

Abb. 18: Geldmengendefinition

Quelle: eigene Darstellung

Abhängigkeit der maximalen Geldmenge

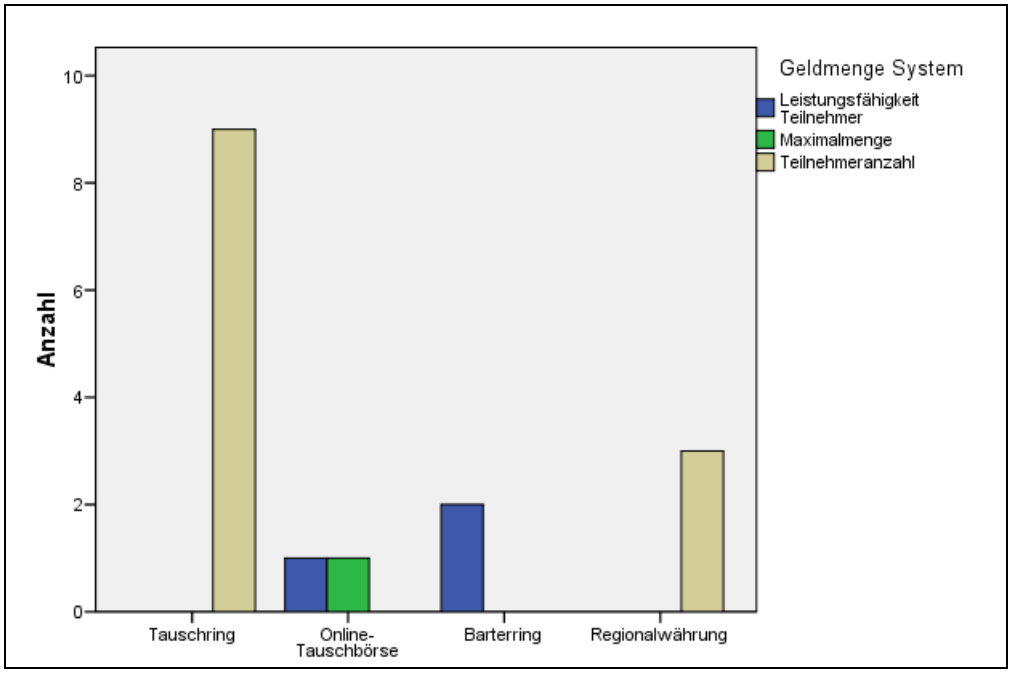

Abb. 19: Abhängigkeit der maximalen Geldmenge

Quelle: eigene Darstellung

Guthabendeckung

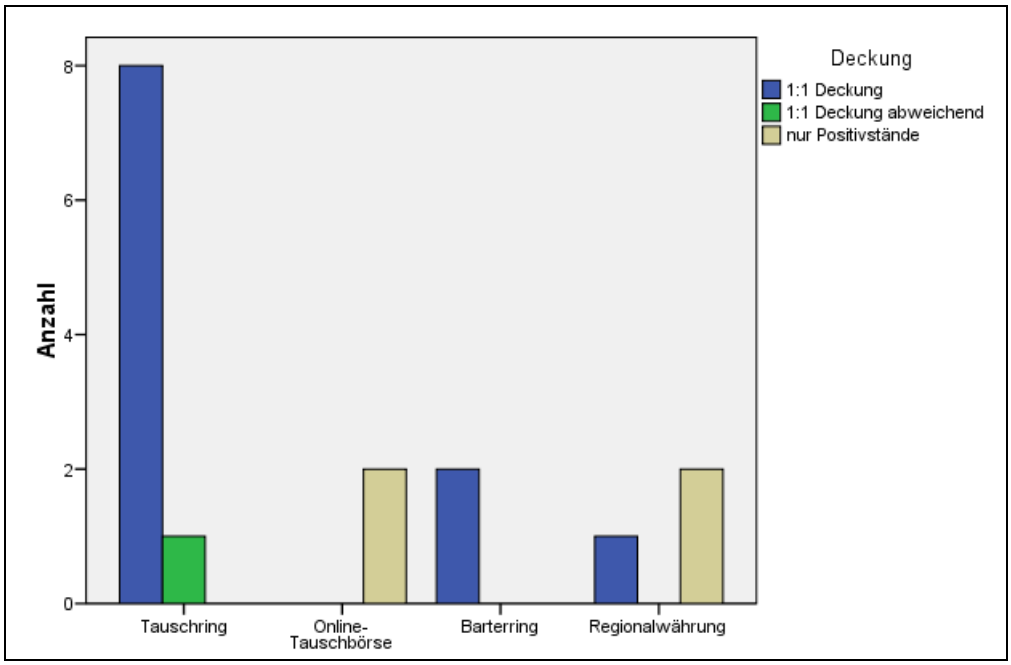

Abb. 20: Guthabendeckung

Quelle: eigene Darstellung

Umlaufsteuerung

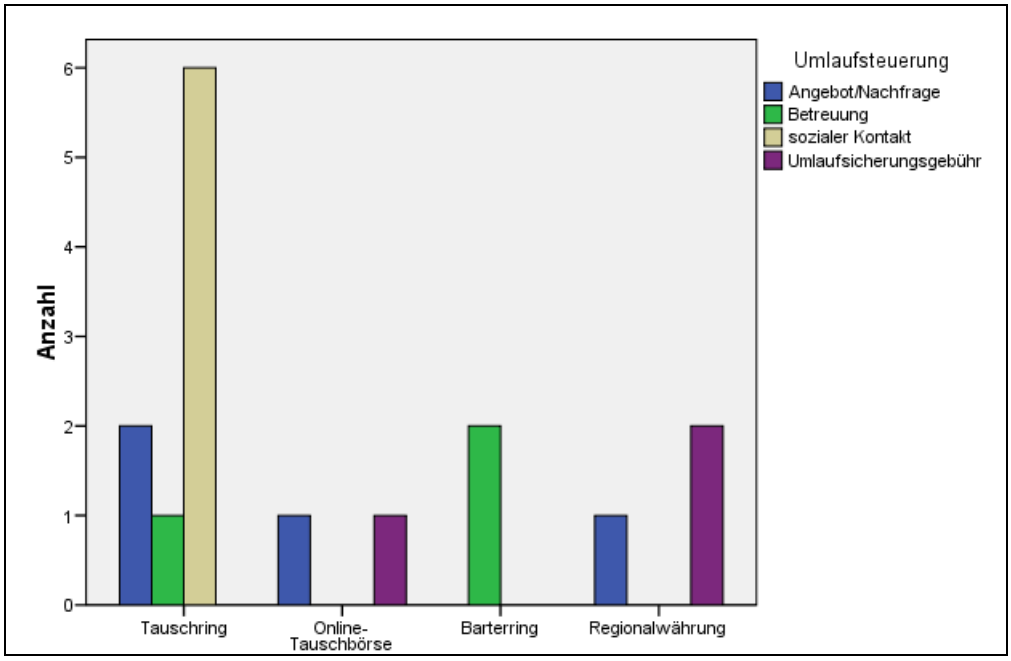

Abb. 21: Umlaufsteuerung

Quelle: eigene Darstellung

Umlaufgeschwindigkeit

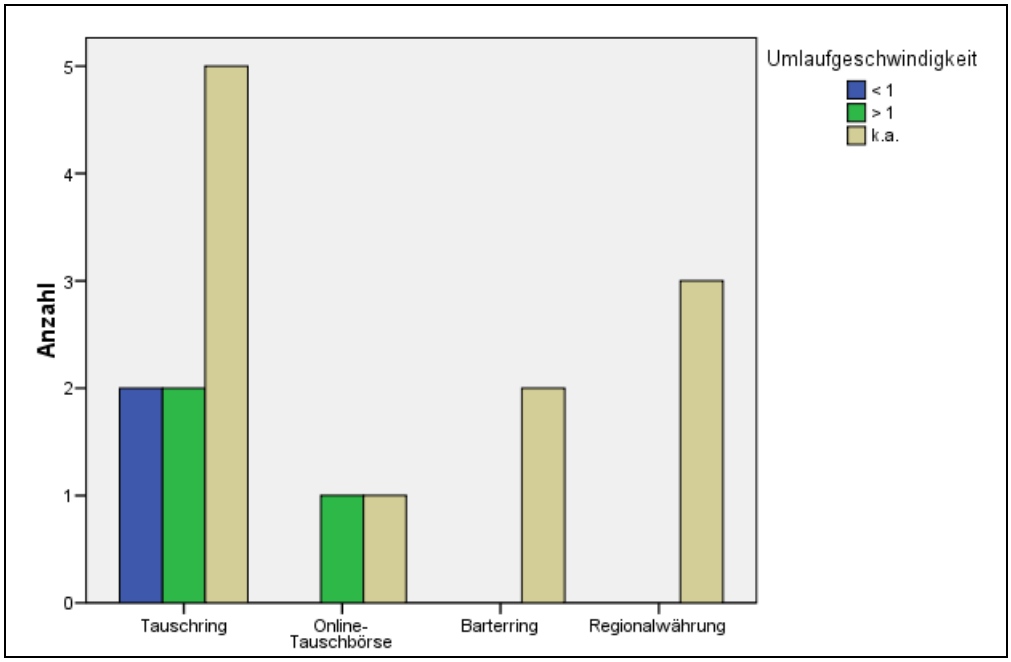

Abb. 22: Umlaufgeschwindigkeit

Quelle: eigene Darstellung

Geldhaltungskosten und Geldhaltungsprämie

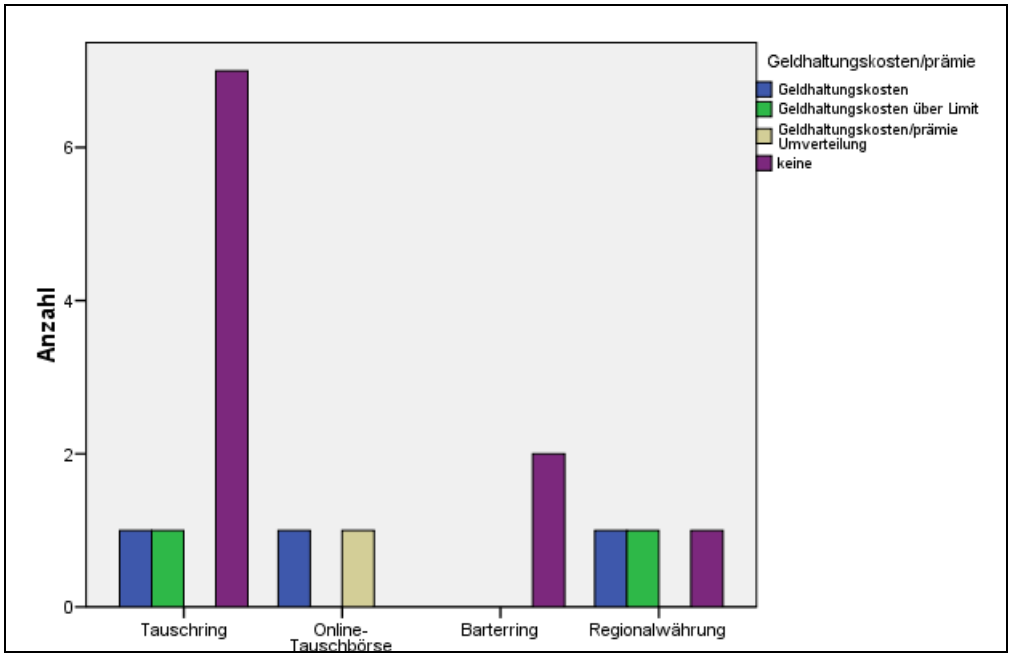

Abb. 23: Gelderhaltungskosten und Geldhaltungsprämie

Quelle: eigene Darstellung

Geldvernichtungsart

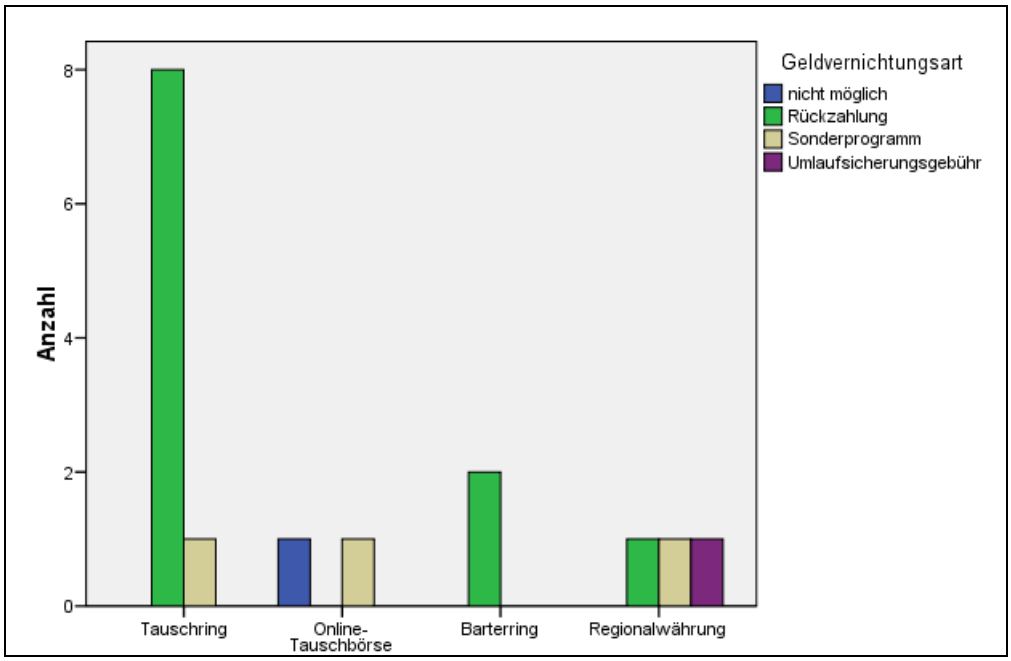

Abb. 24: Geldvernichtungsart

Quelle: eigene Darstellung

Geldmengenerweiterung

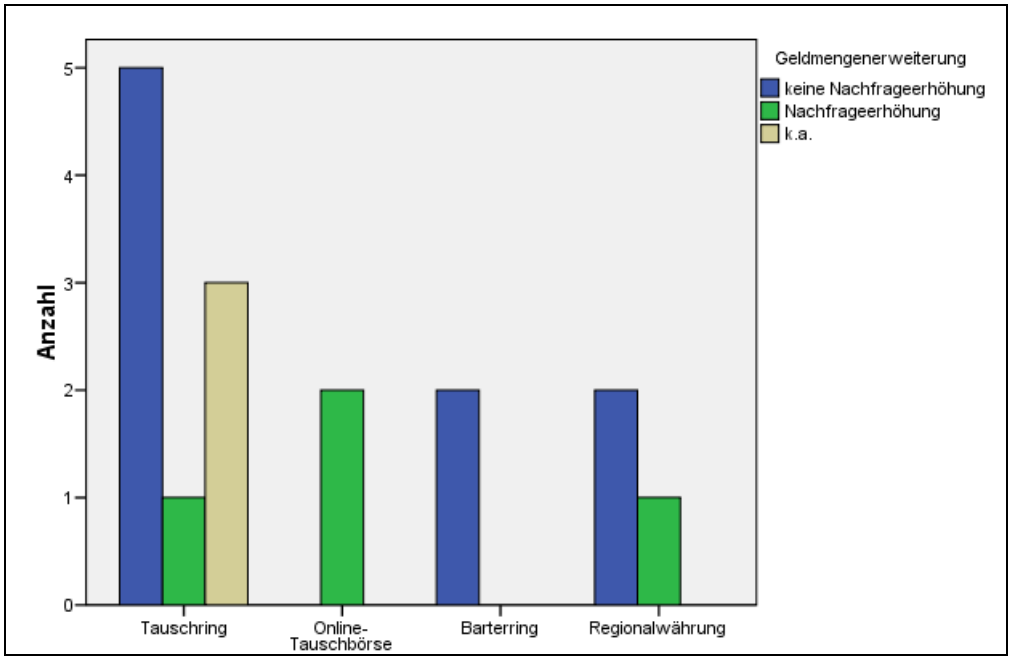

Abb. 25: Geldmengenerweiterung

Quelle: eigene Darstellung

B2 Kontenrahmen

Minuslimit

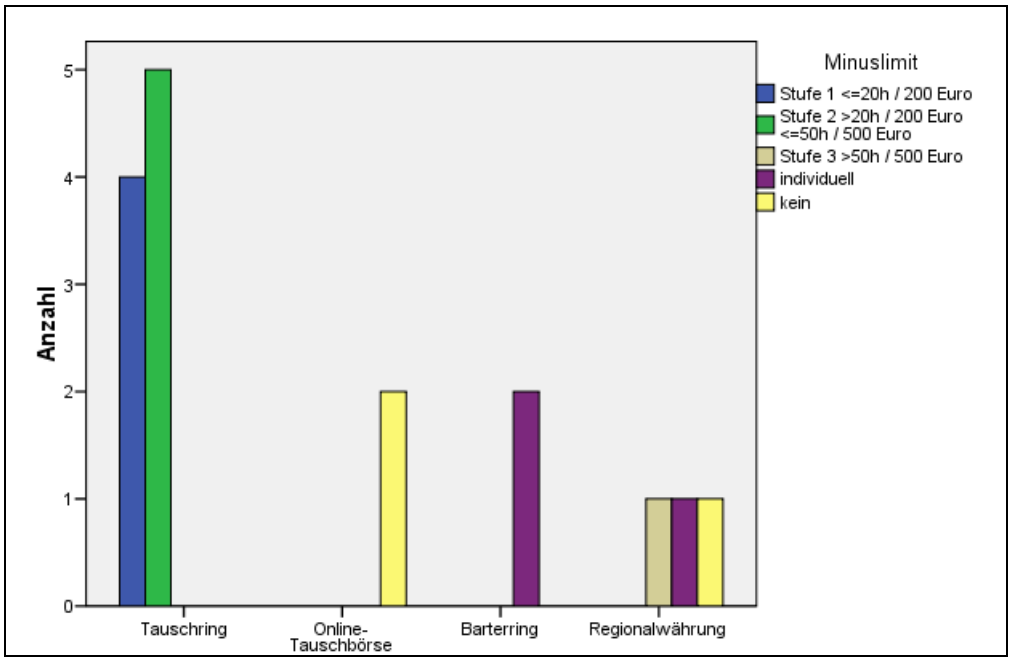

Abb. 26: Minuslimit

Quelle: eigene Darstellung

Startguthaben

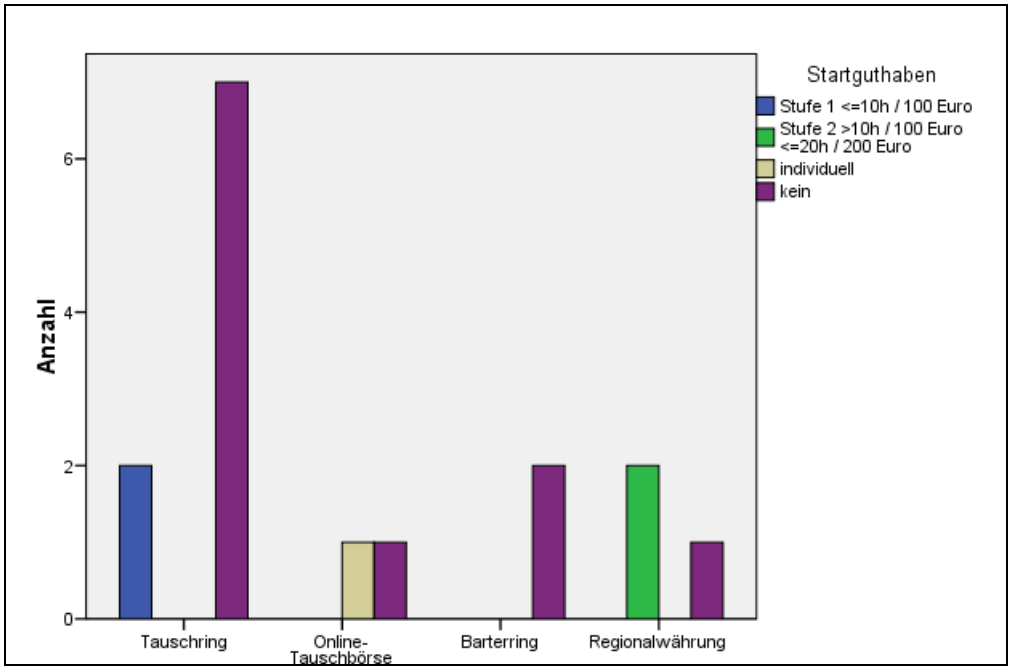

Abb. 27: Startguthaben

Quelle: eigene Darstellung

Gültigkeit der Vorgaben

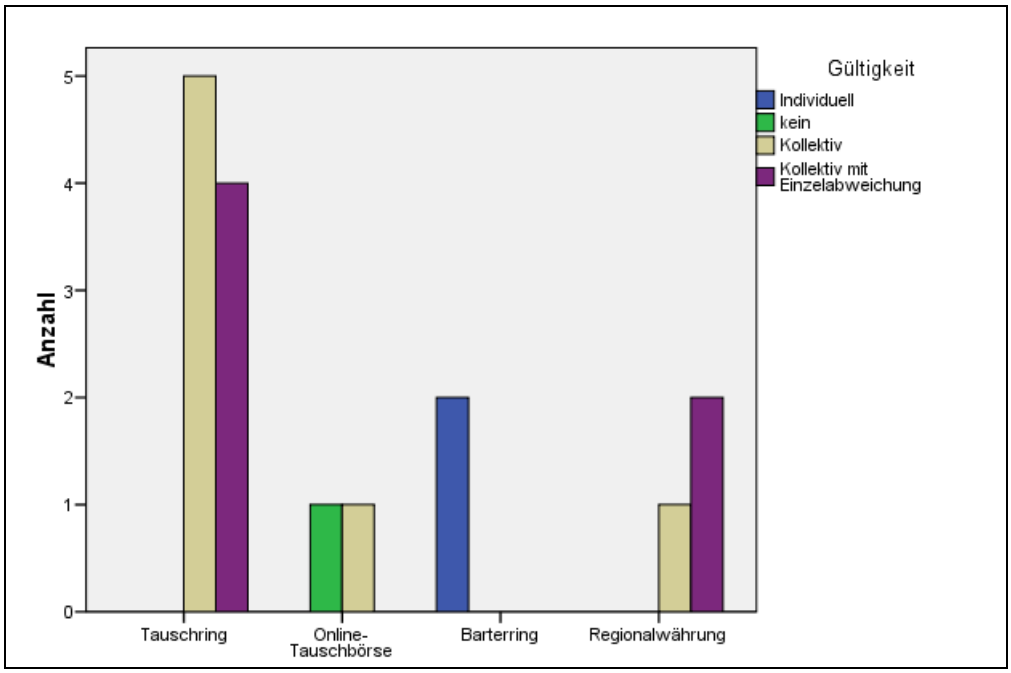

Abb. 28: Gültigkeit der Vorgaben

Quelle: eigene Darstellung

Einschränkung der vollen Verfügbarkeit

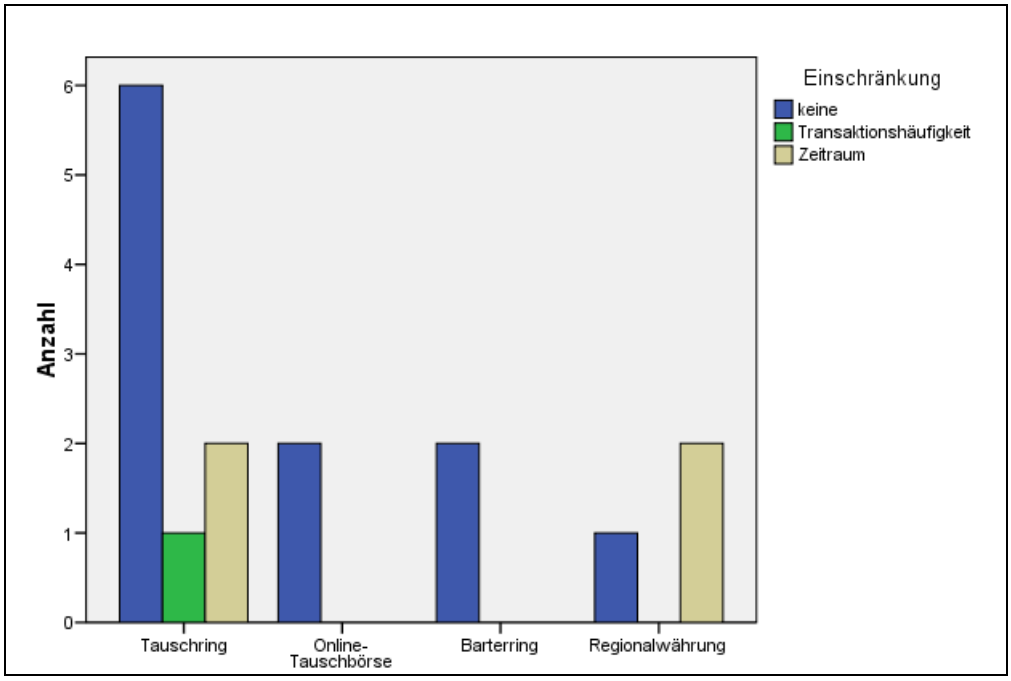

Abb. 29: Einschränkung der vollen Verfügbarkeit

Quelle: eigene Darstellung

Erweiterungsmöglichkeiten

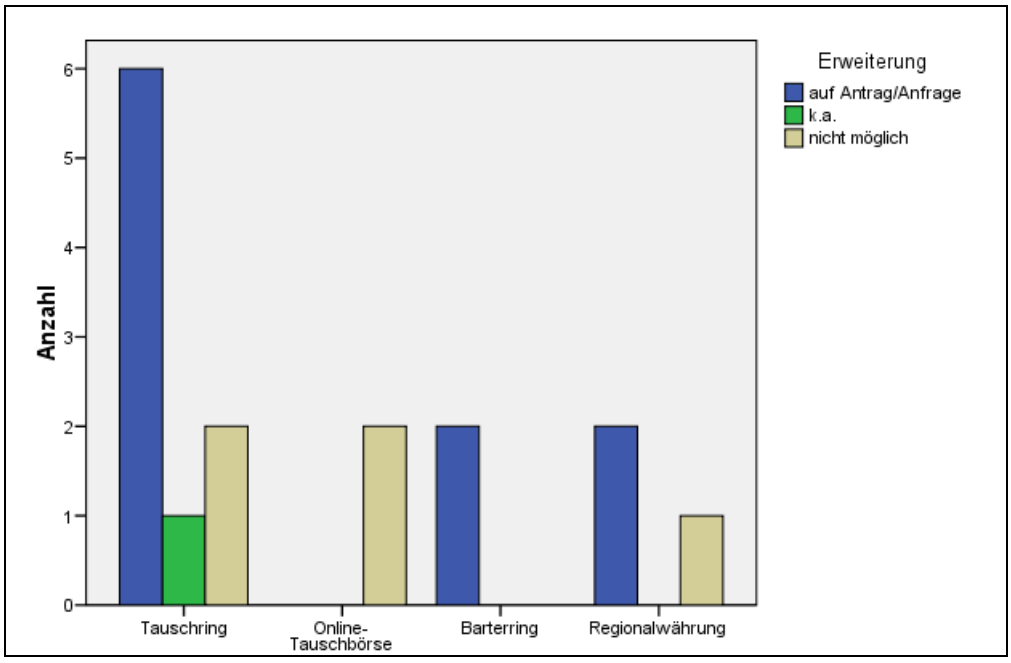

Abb. 30: Erweiterungsmöglichkeiten

Quelle: eigene Darstellung

Maximale Geldmenge pro Teilnehmer

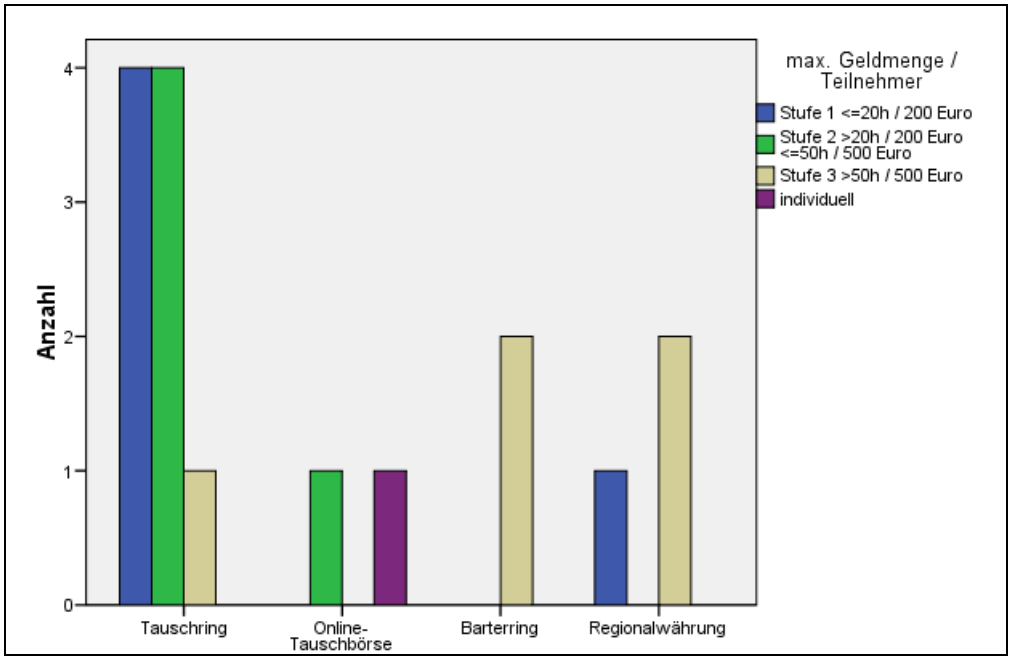

Abb. 31: Maximale Geldmenge pro Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Vertrauensbasis

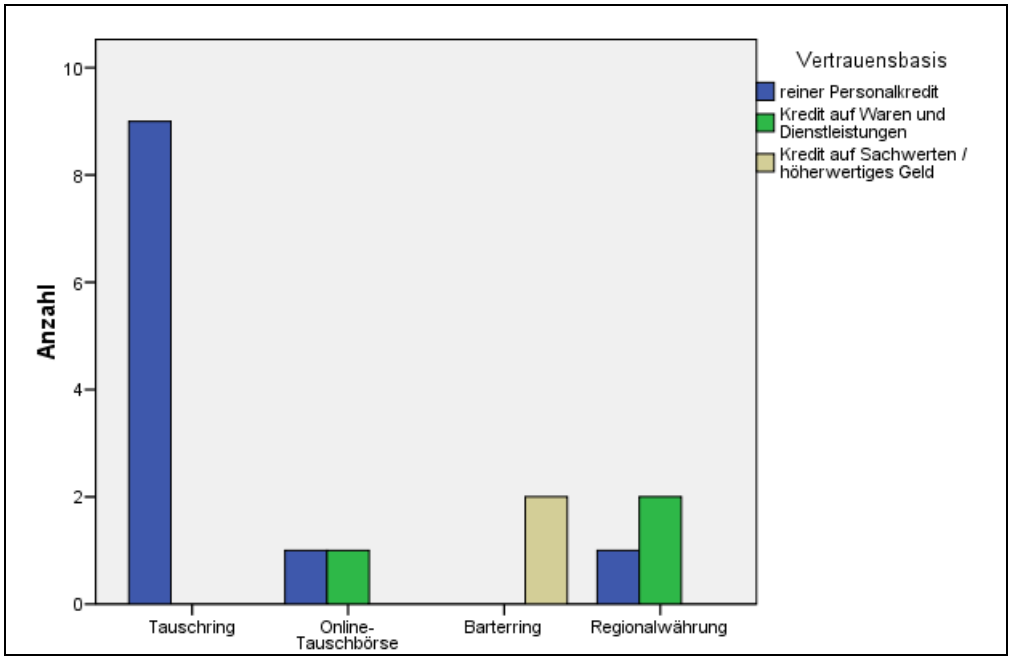

Abb. 32: Vertrauensbasis

Quelle: eigene Darstellung

Kriterium für die Erweiterung

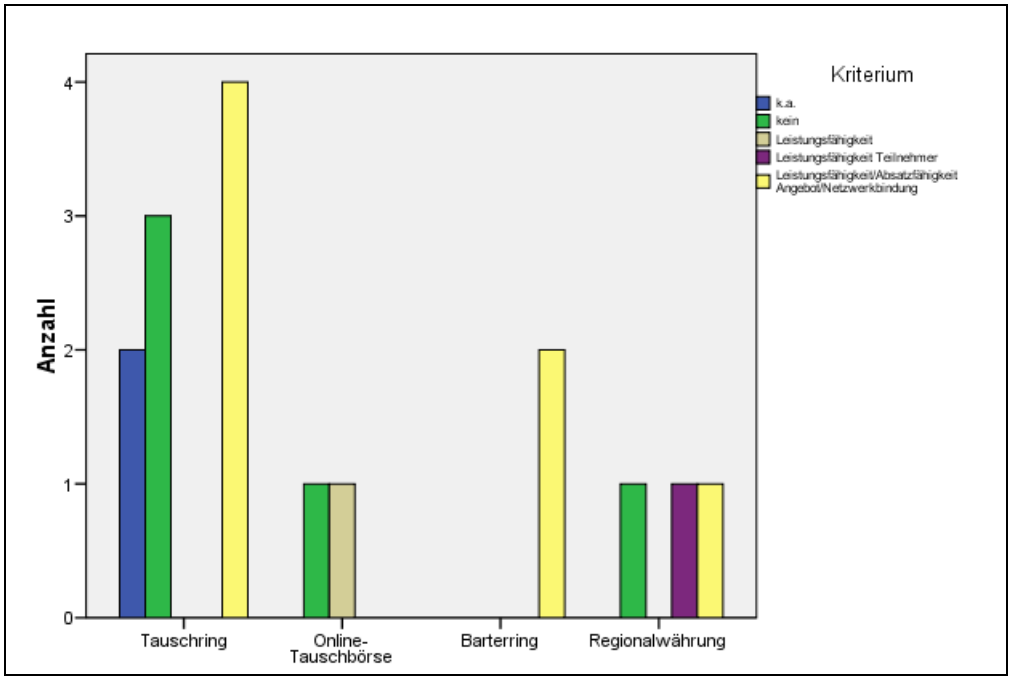

Abb. 33: Kriterium für die Erweiterung

Quelle: eigene Darstellung

Guthabenobergrenze

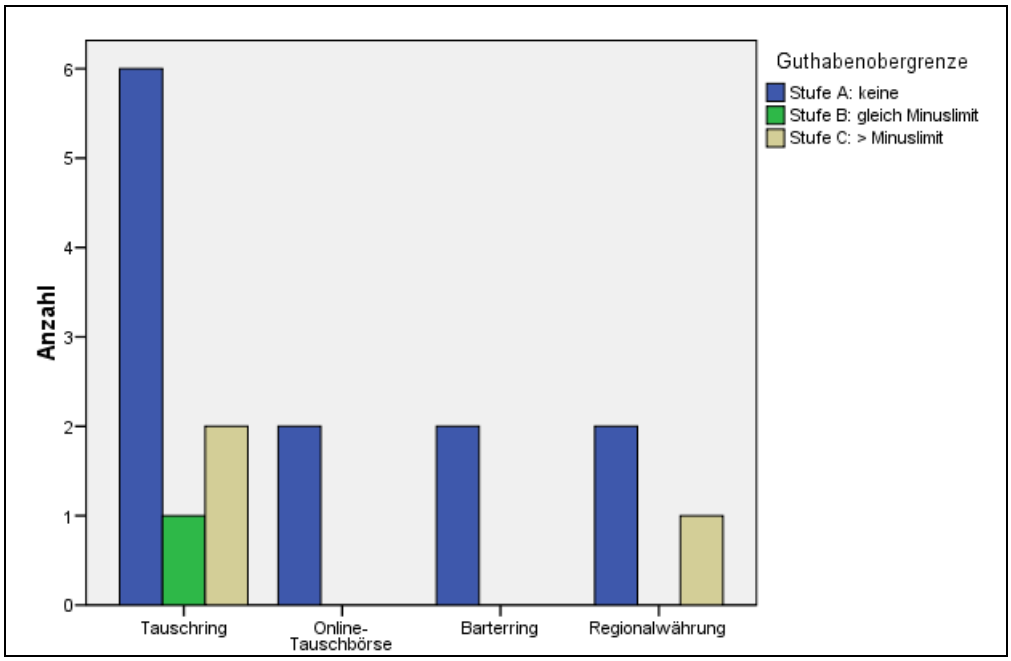

Abb. 34: Guthabenobergrenze

Quelle: eigene Darstellung

B3 Verrechnung der eigenen Einheiten

Verrechnungsart

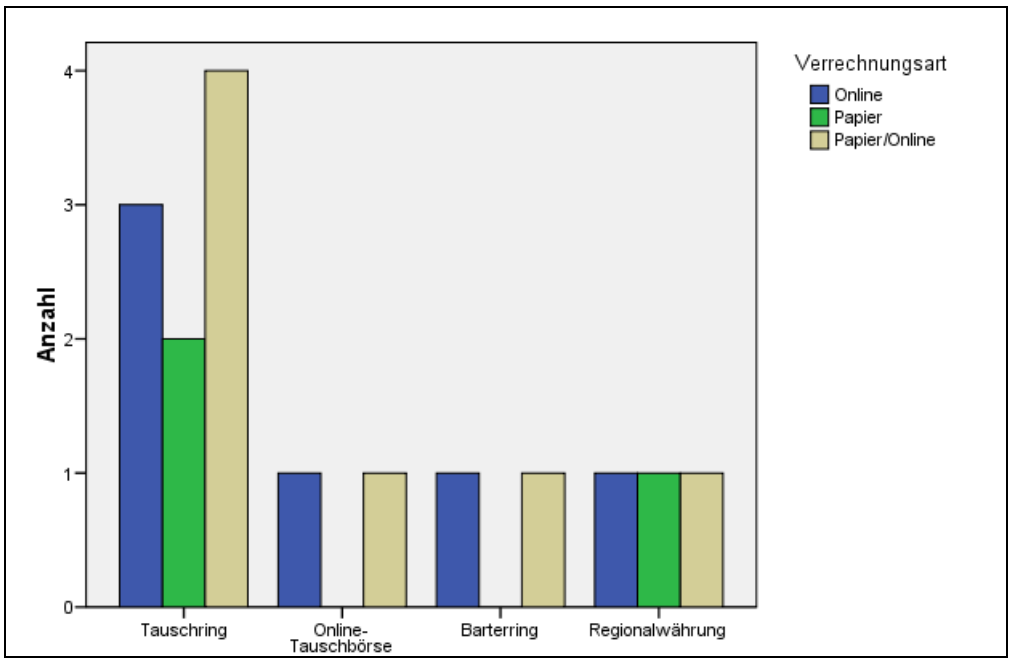

Abb. 35: Verrechnungsart

Quelle: eigene Darstellung

Nutzung der Verrechnungsart

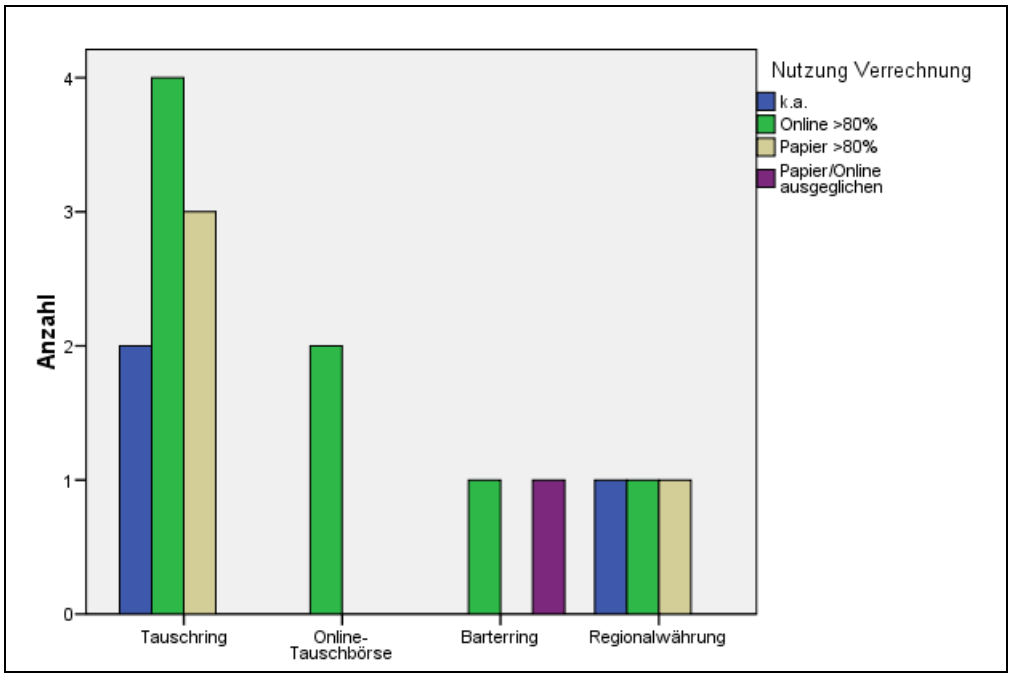

Abb. 36: Nutzung der Verrechnungsart

Quelle: eigene Darstellung

Durchführung der Verrechnung

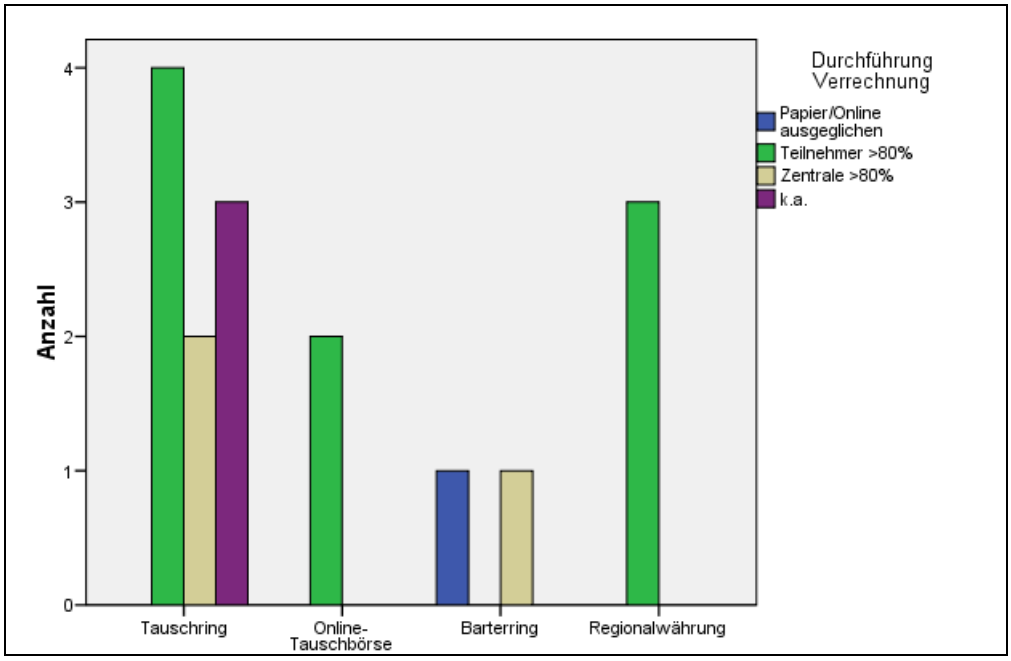

Abb. 37: Durchführung der Verrechnung

Quelle: eigene Darstellung

Software

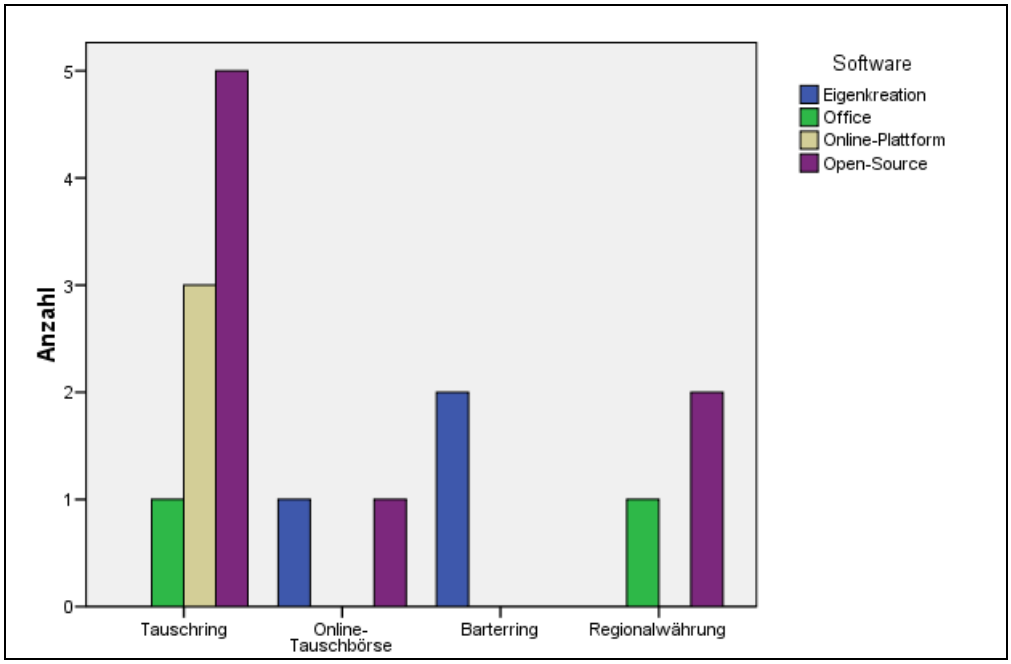

Abb. 38: Software

Quelle: eigene Darstellung

B4 Preisbildung

Preisbildung bei Dienstleistungen

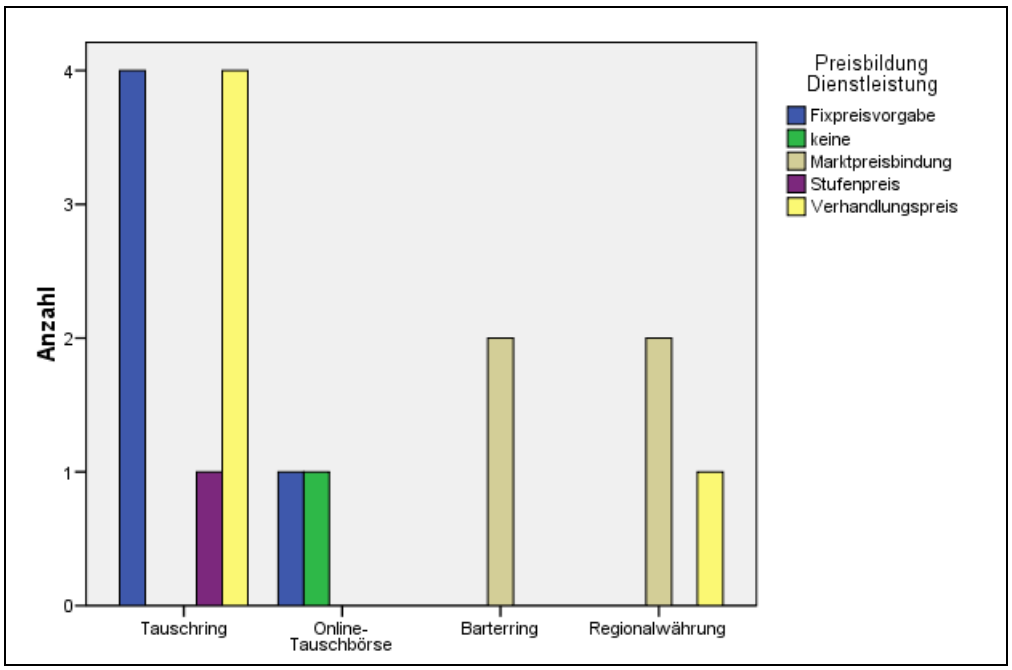

Abb. 39: Preisbildung bei Dienstleistungen

Quelle: eigene Darstellung

Referenzpreise bei Dienstleistungen

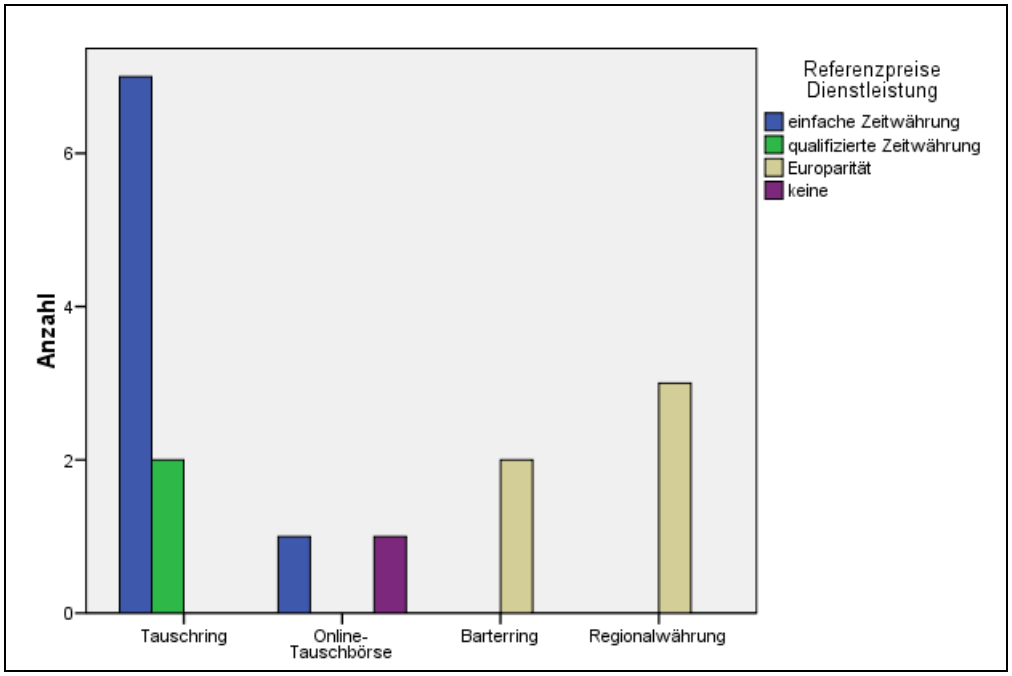

Abb. 40: Referenzpreise bei Dienstleistungen

Quelle: eigene Darstellung

Preisbildung bei Waren

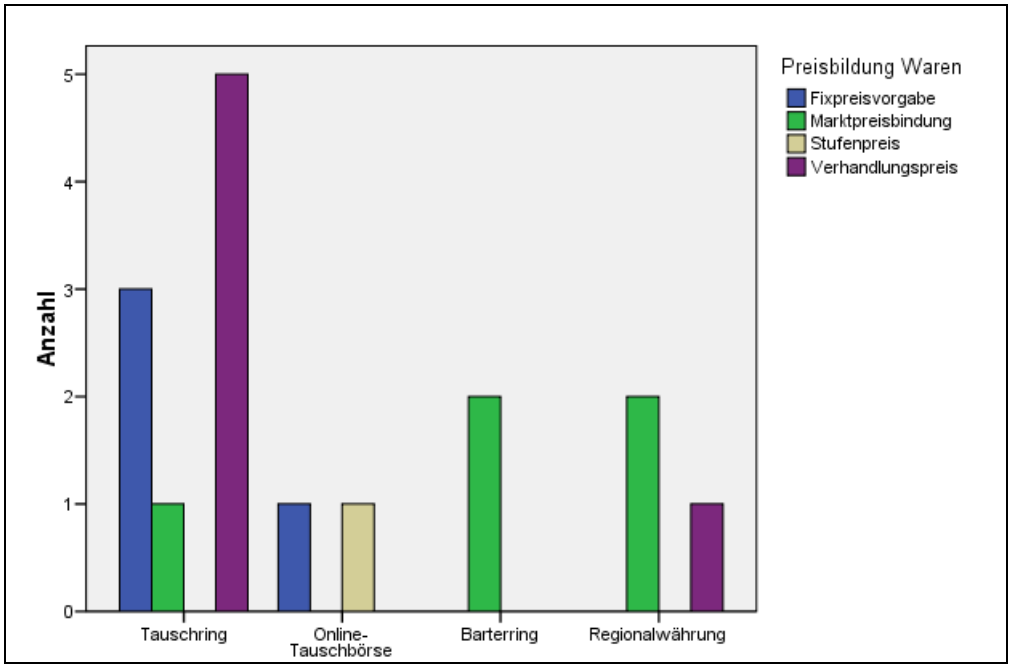

Abb. 41: Preisbildung bei Waren

Quelle: eigene Darstellung

Referenzpreise bei Waren

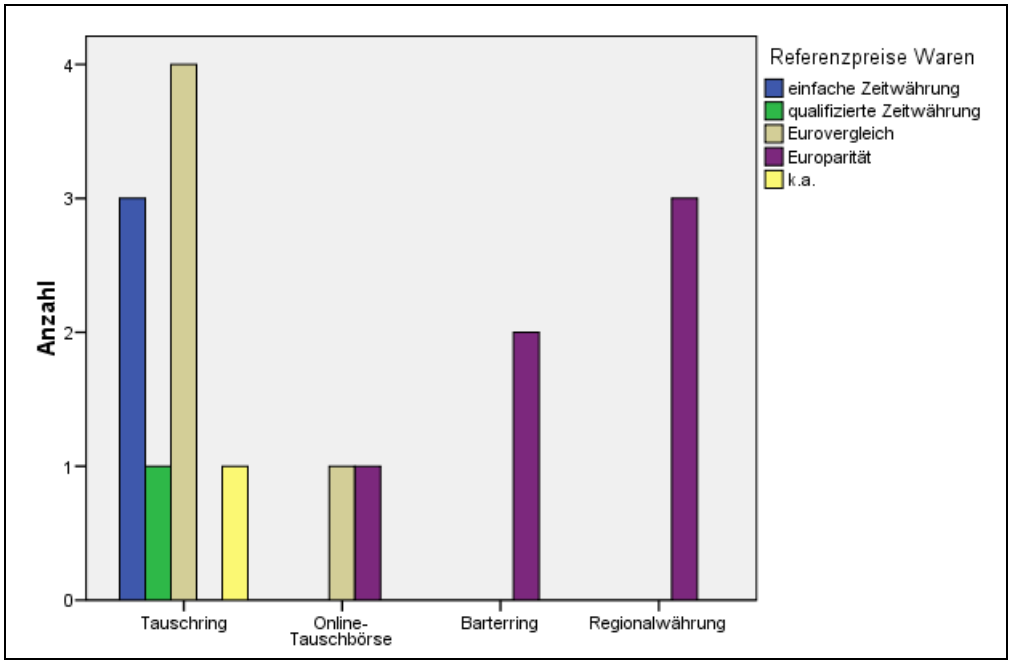

Abb. 42: Referenzpreise bei Waren

Quelle: eigene Darstellung

Euroauslagen

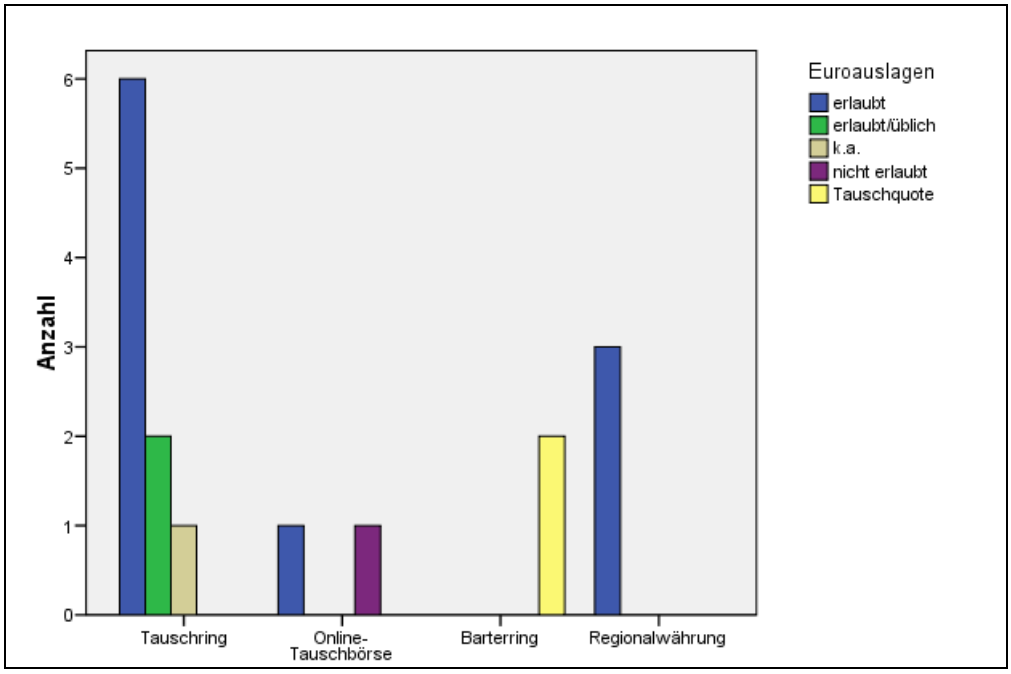

Abb. 43: Euroauslagen

Quelle: eigene Darstellung

Umrechnungskurs

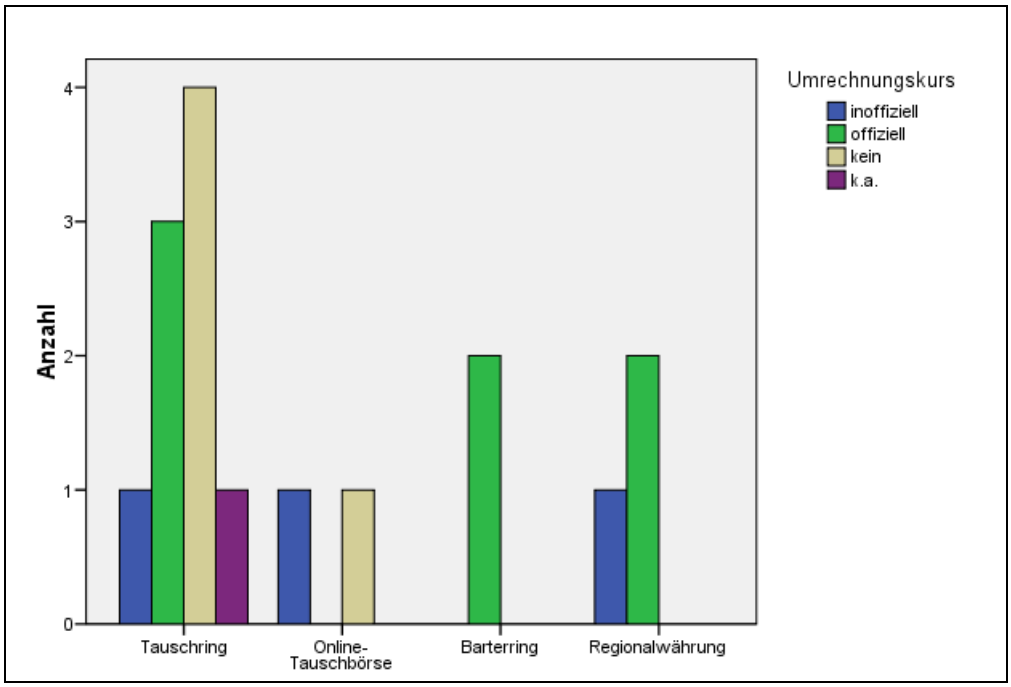

Abb. 44: Umrechnungskurs

Quelle: eigene Darstellung

B5 Angebot und Nachfrage

Angebot

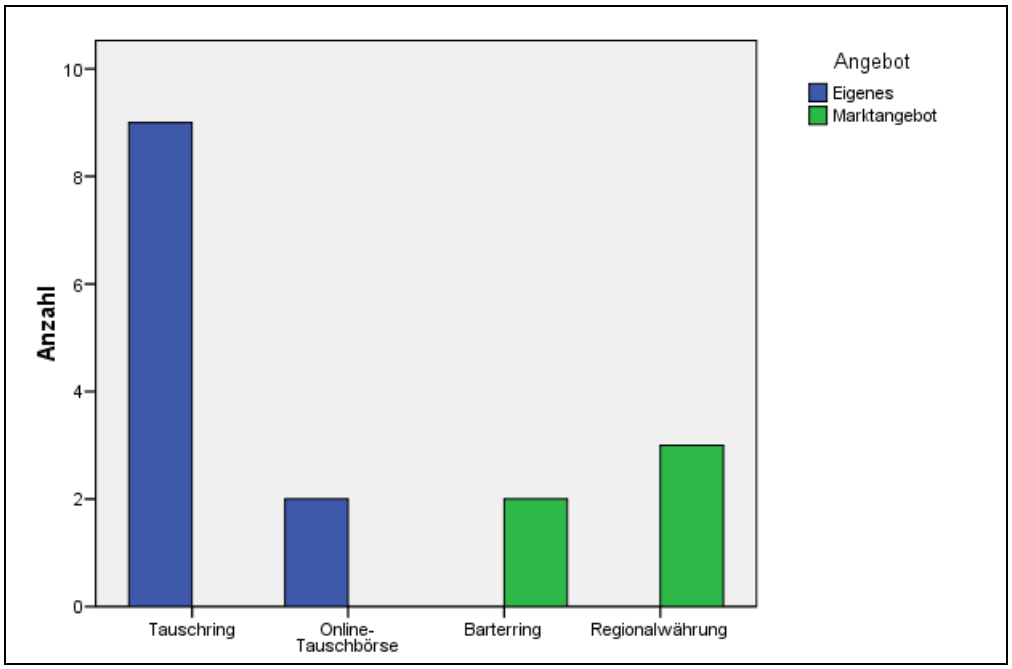

Abb. 45: Angebot

Quelle: eigene Darstellung

Angebotserstellung

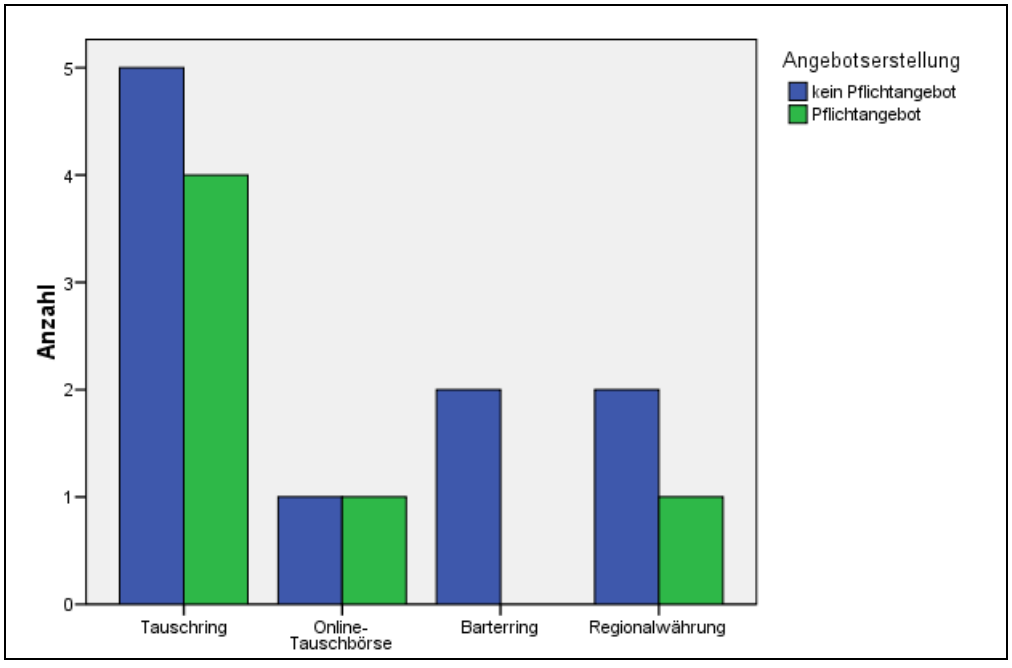

Abb. 46: Angebotserstellung

Quelle: eigene Darstellung

Angebotsart

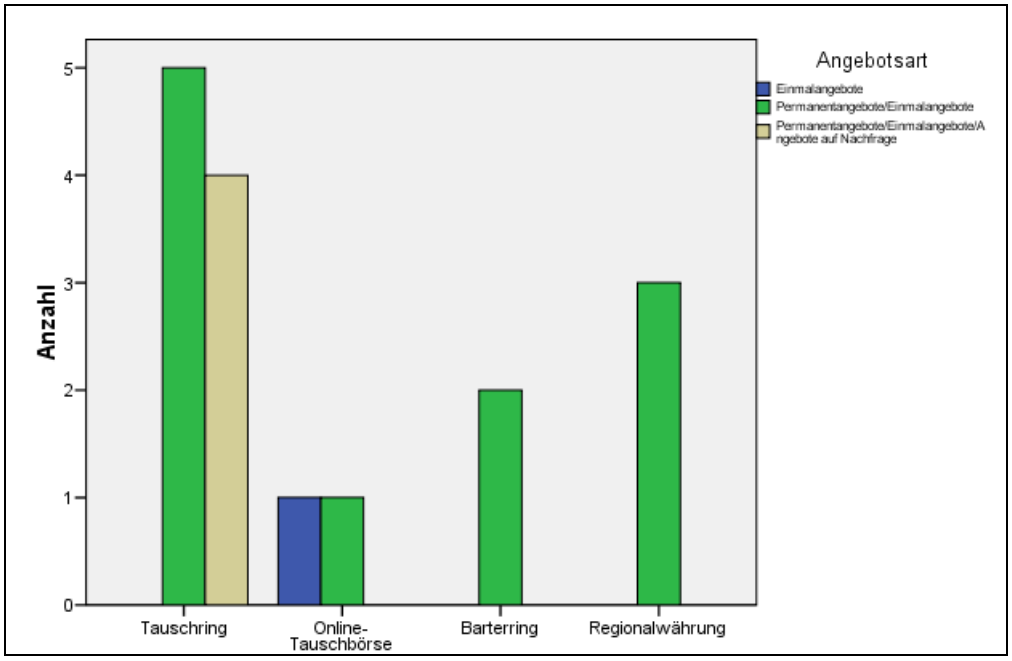

Abb. 47: Angebotsart

Quelle: eigene Darstellung

Nachfrageerstellung

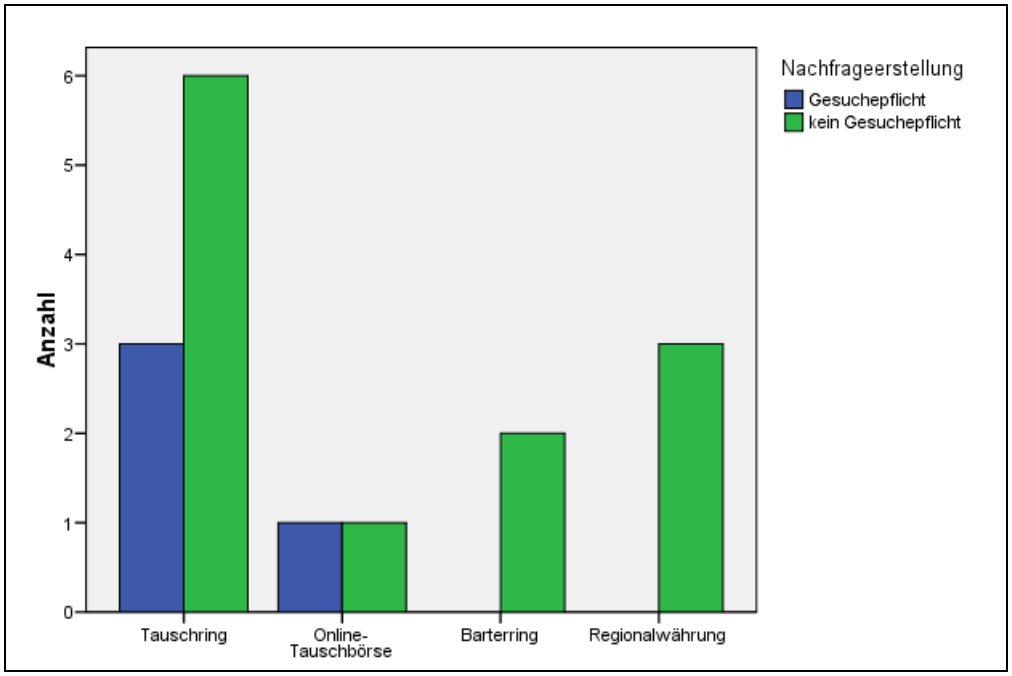

Abb. 48: Nachfrageerstellung

Quelle: eigene Darstellung

Richtlinien

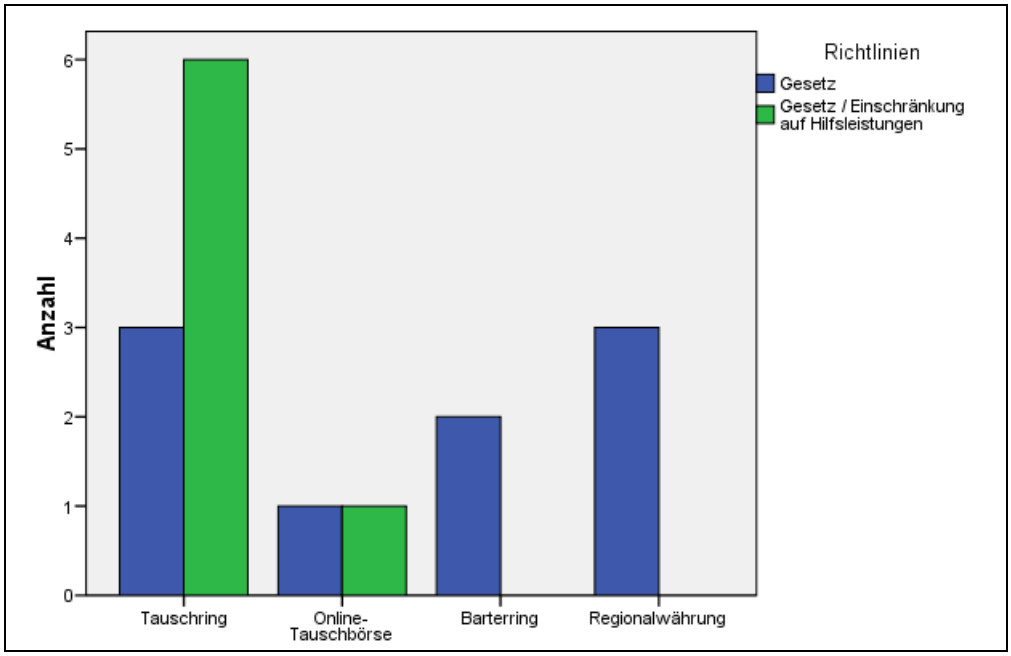

Abb. 49: Richtlinien

Quelle: eigene Darstellung

Verhältnis von Angebot und Nachfrage

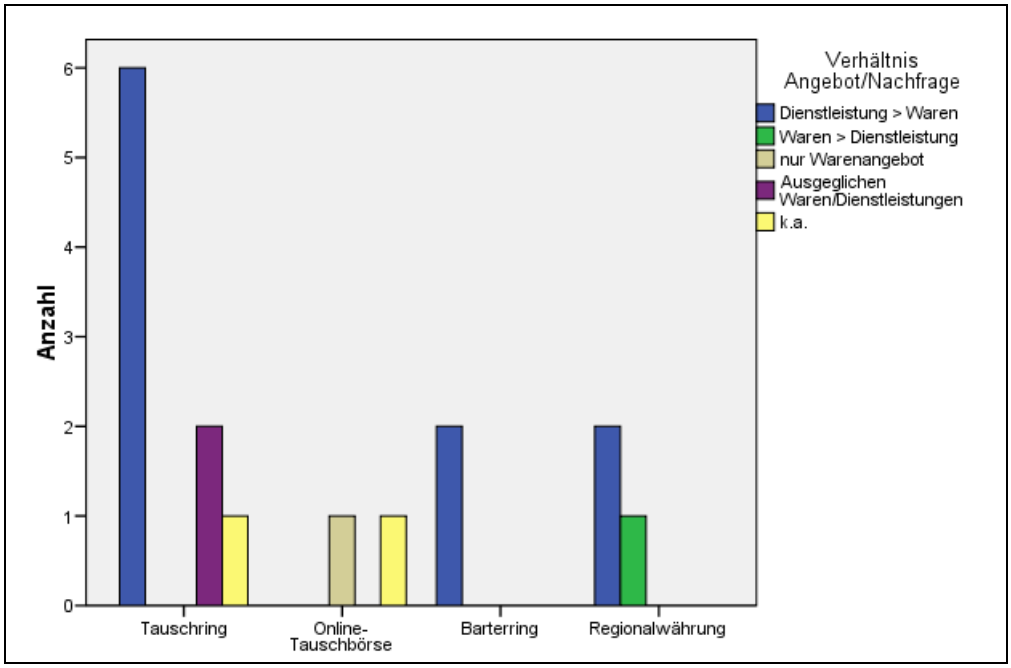

Abb. 50: Verhältnis von Angebot und Nachfrage

Quelle: eigene Darstellung

Angebotsmangel

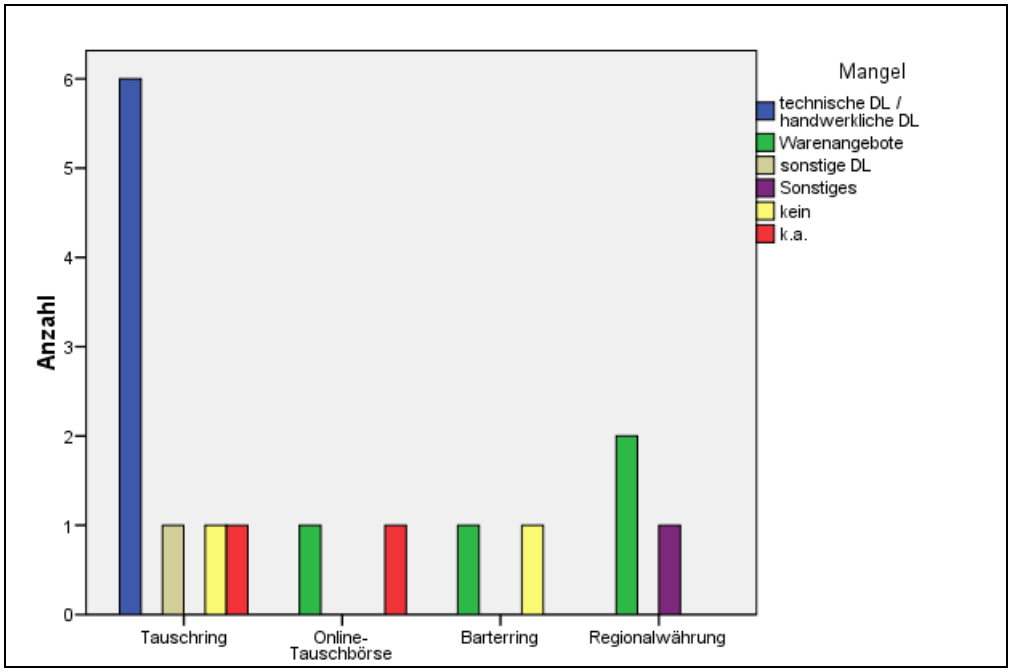

Abb. 51: Angebotsmangel

Quelle: eigene Darstellung

Hauptumsatz

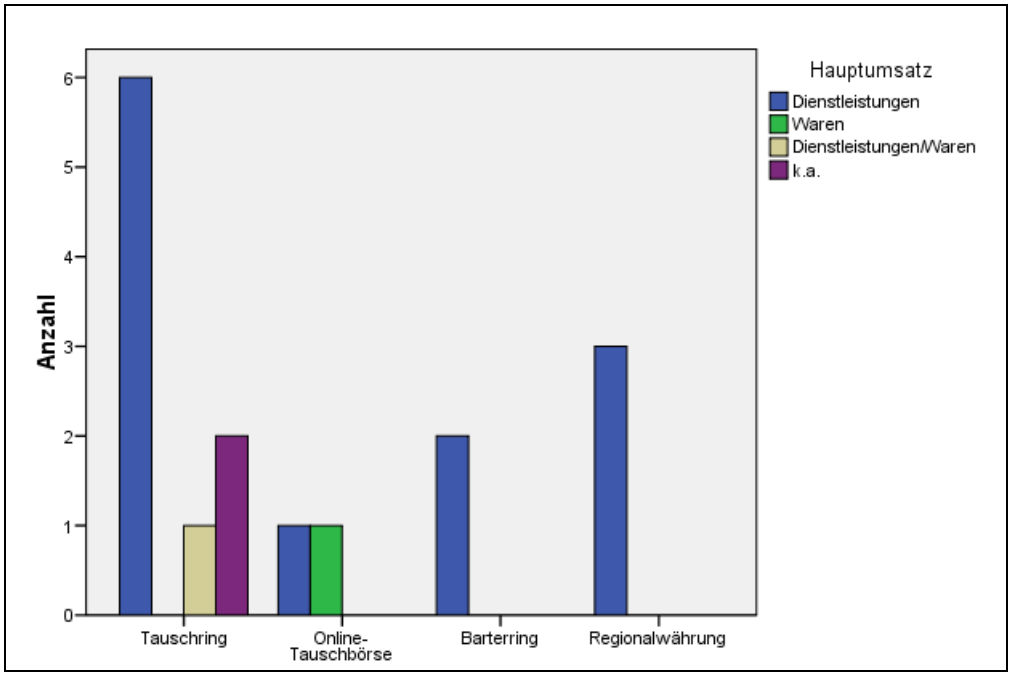

Abb. 52: Hauptumsatz

Quelle: eigene Darstellung

Matching von Angebot und Nachfrage

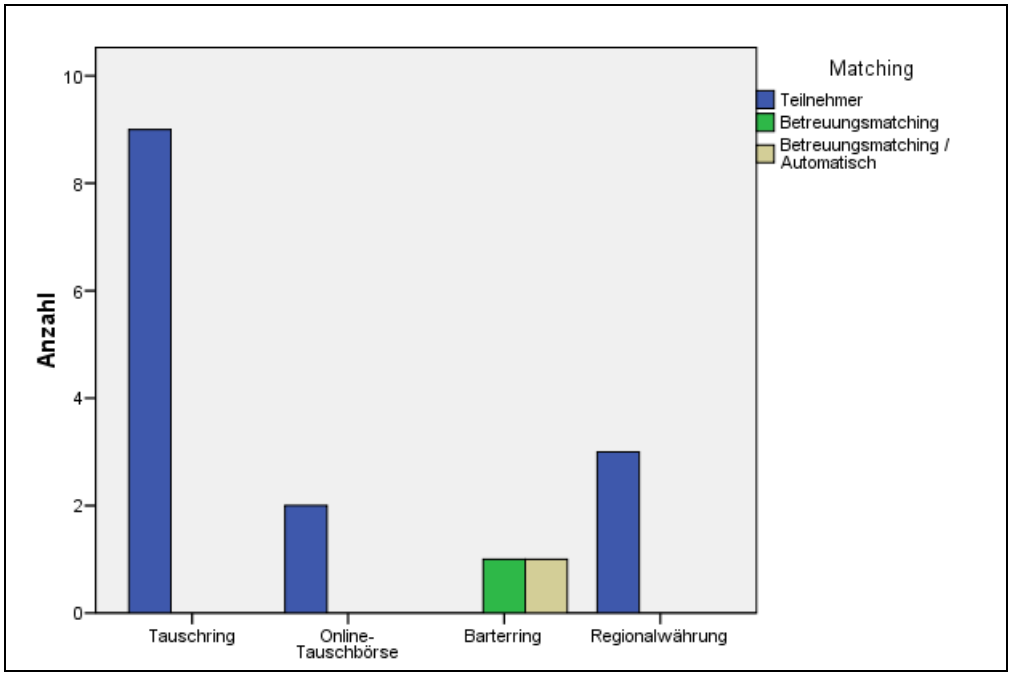

Abb. 53: Matching von Angebot und Nachfrage

Quelle: eigene Darstellung

Medium Matching

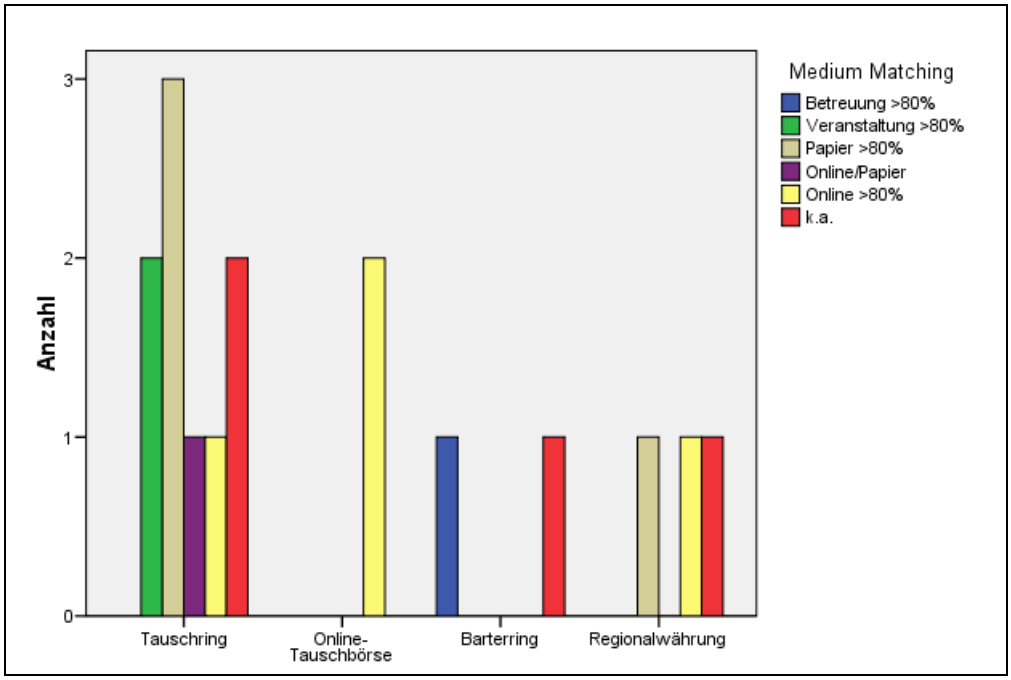

Abb. 54: Medium Matching

Quelle: eigene Darstellung

B6 Qualitätsmanagement

Beschwerdenmanagement

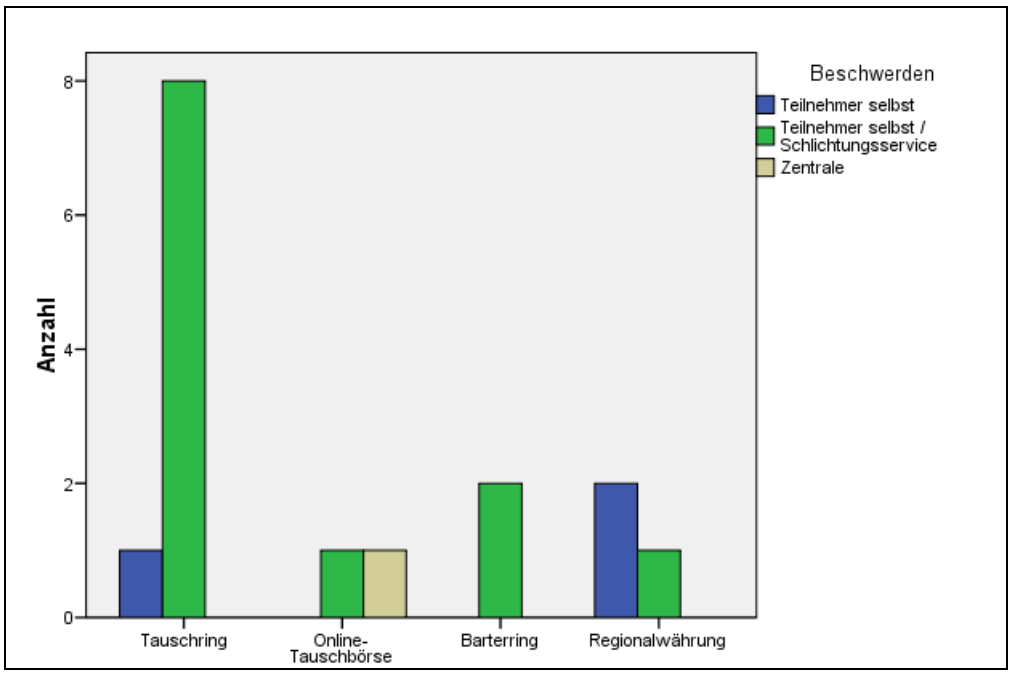

Abb. 55: Beschwerdenmanagement

Quelle: eigene Darstellung

Bewertungssystem

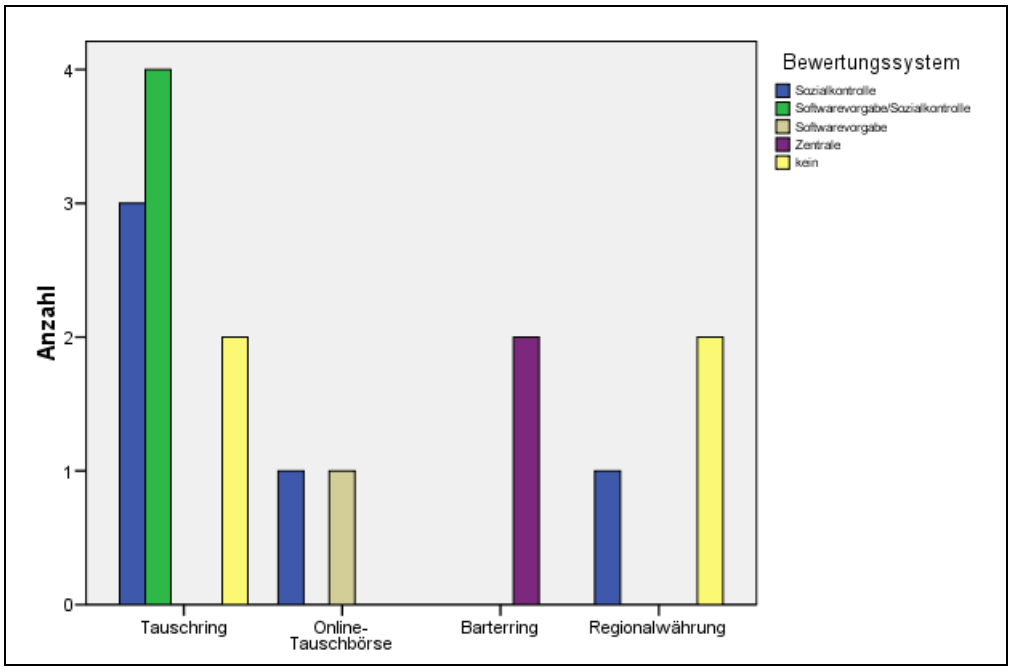

Abb. 56: Bewertungssystem

Quelle: eigene Darstellung

Qualitätskontrolle der Organisation

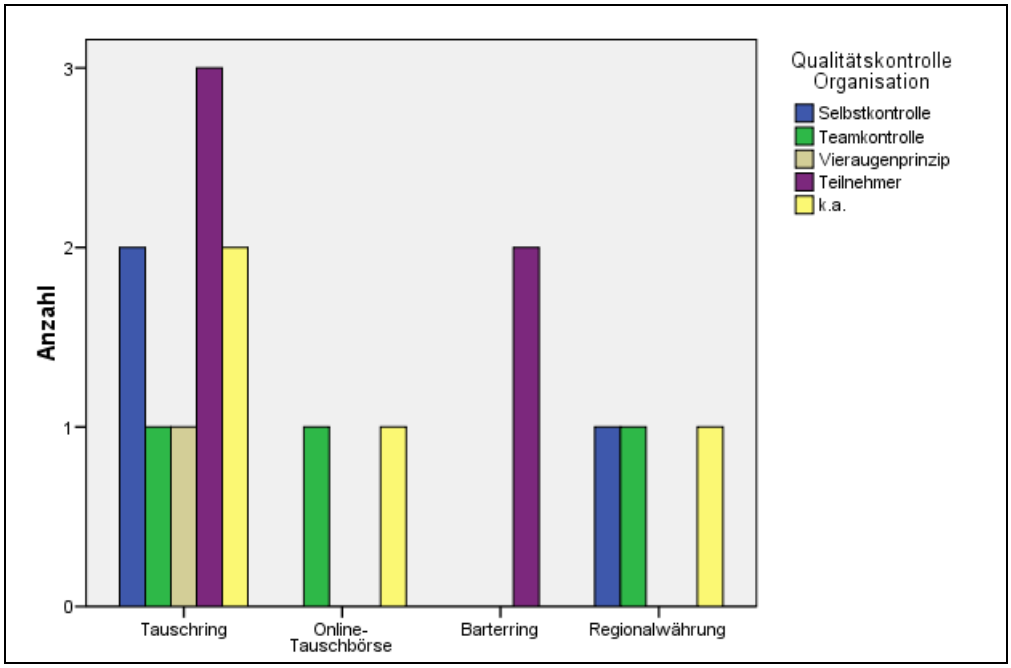

Abb. 57: Qualitätskontrolle der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

B7 Transparenz

Transparenz der Teilnehmer

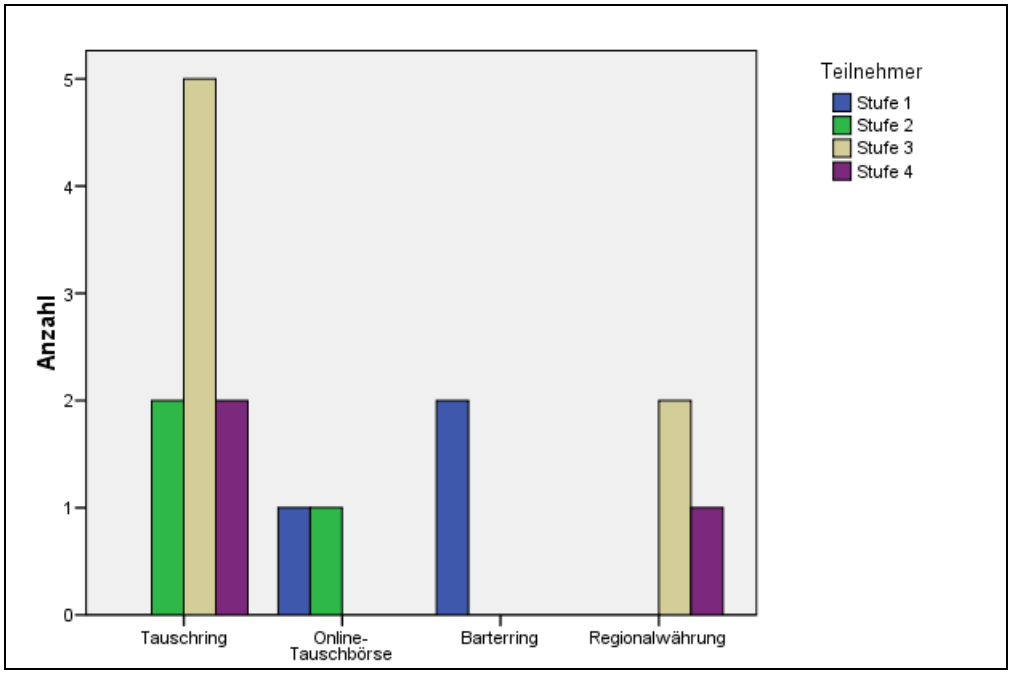

Abb. 58: Transparenz der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

B8 Controlling

Kennzahlen und Häufigkeit der Erhebung

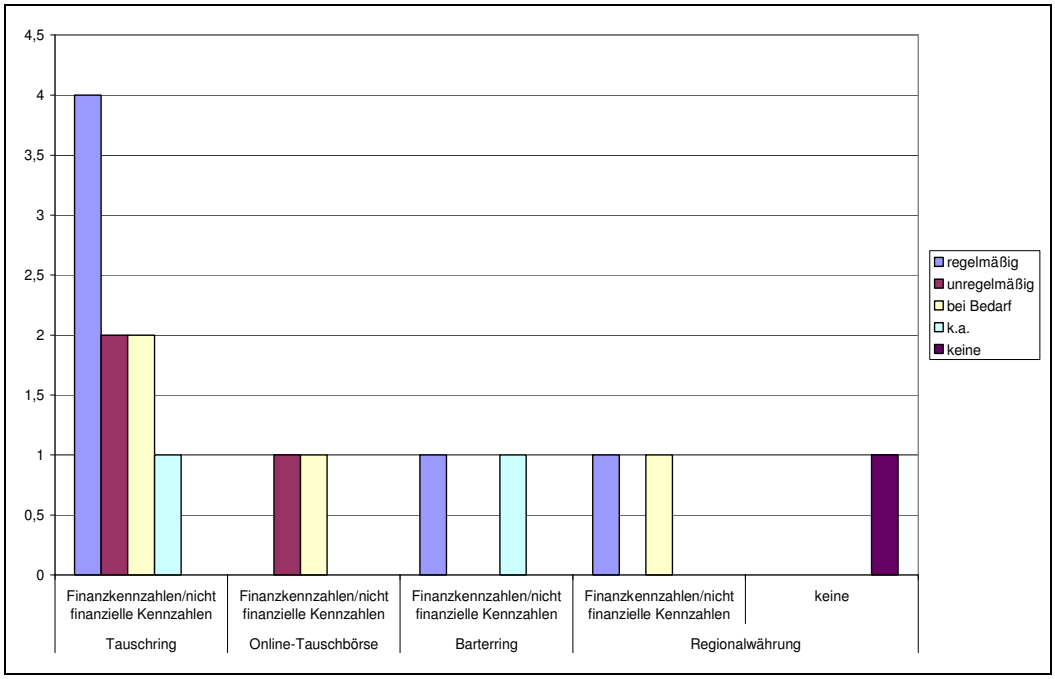

Abb. 59: Kennzahlen und Häufigkeit der Erhebung

Quelle: eigene Darstellung

C1 Teilnehmer

Anmeldung

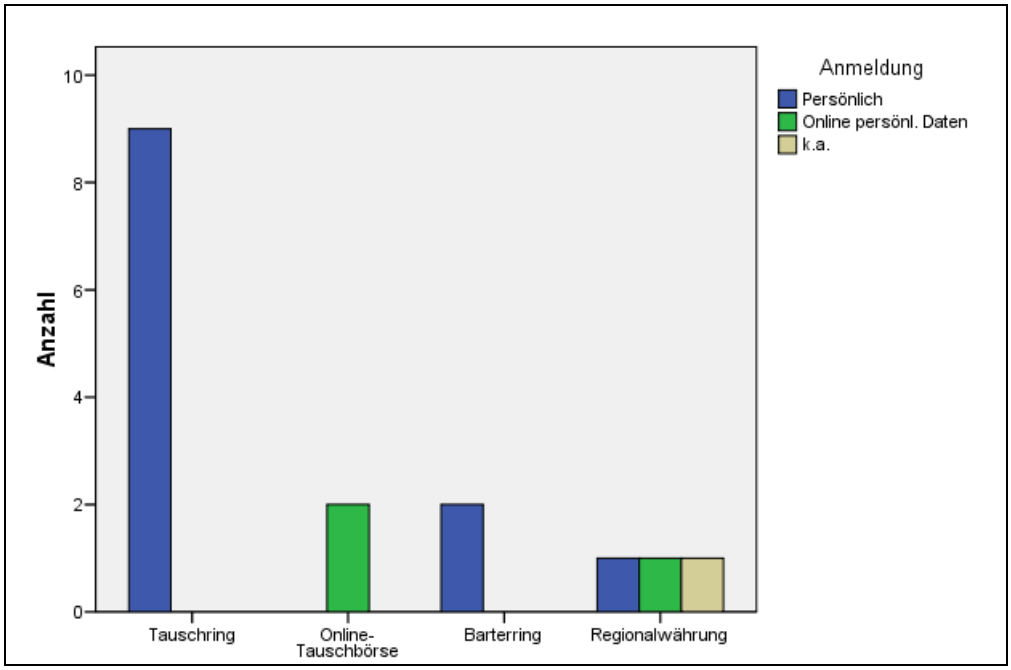

Abb. 60: Anmeldung

Quelle: eigene Darstellung

Teilnehmer- und Altersstruktur Private

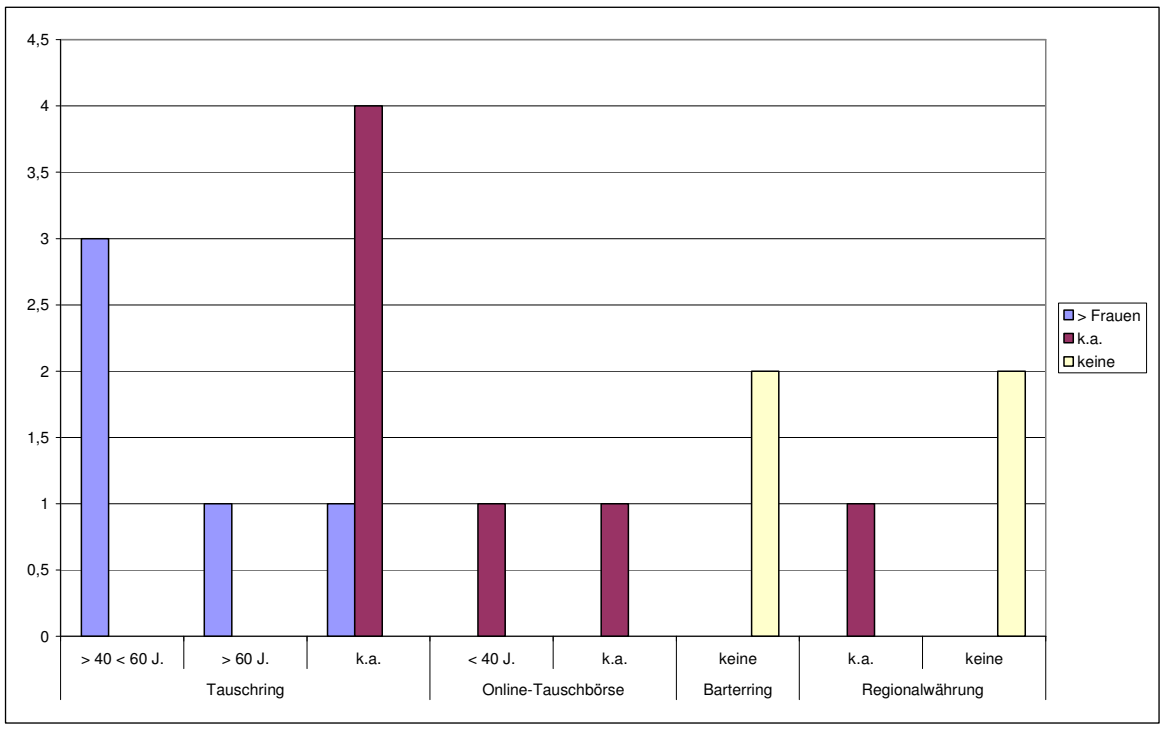

Abb. 61: Teilnehmer- und Altersstruktur Private

Quelle: eigene Darstellung

Teilnehmerstruktur Unternehmen

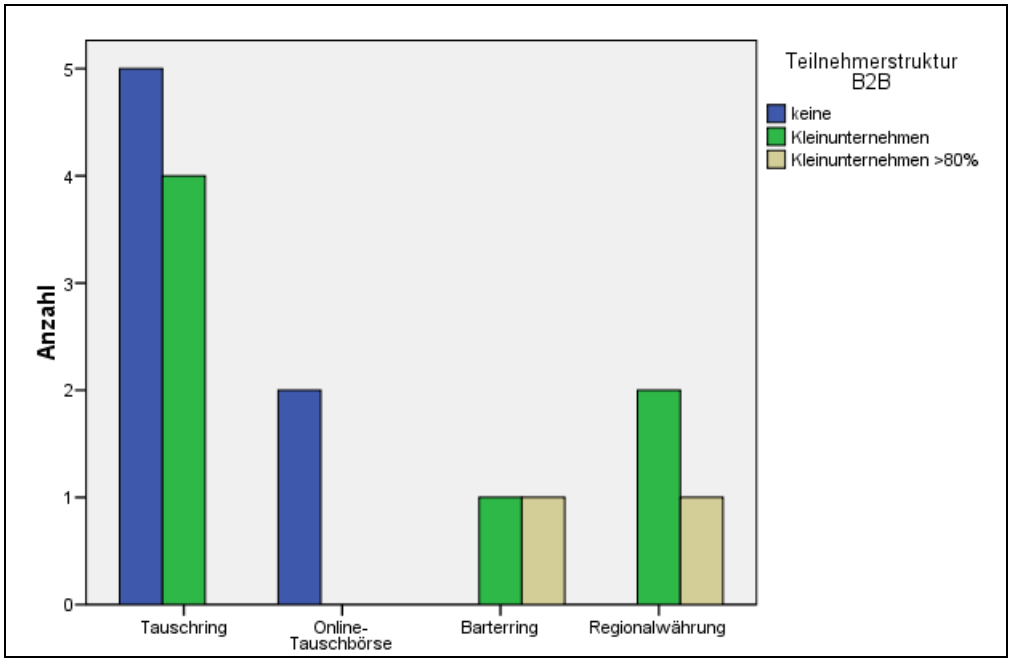

Abb. 62: Teilnehmerstruktur Unternehmen

Quelle: eigene Darstellung

Aktivität und Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern

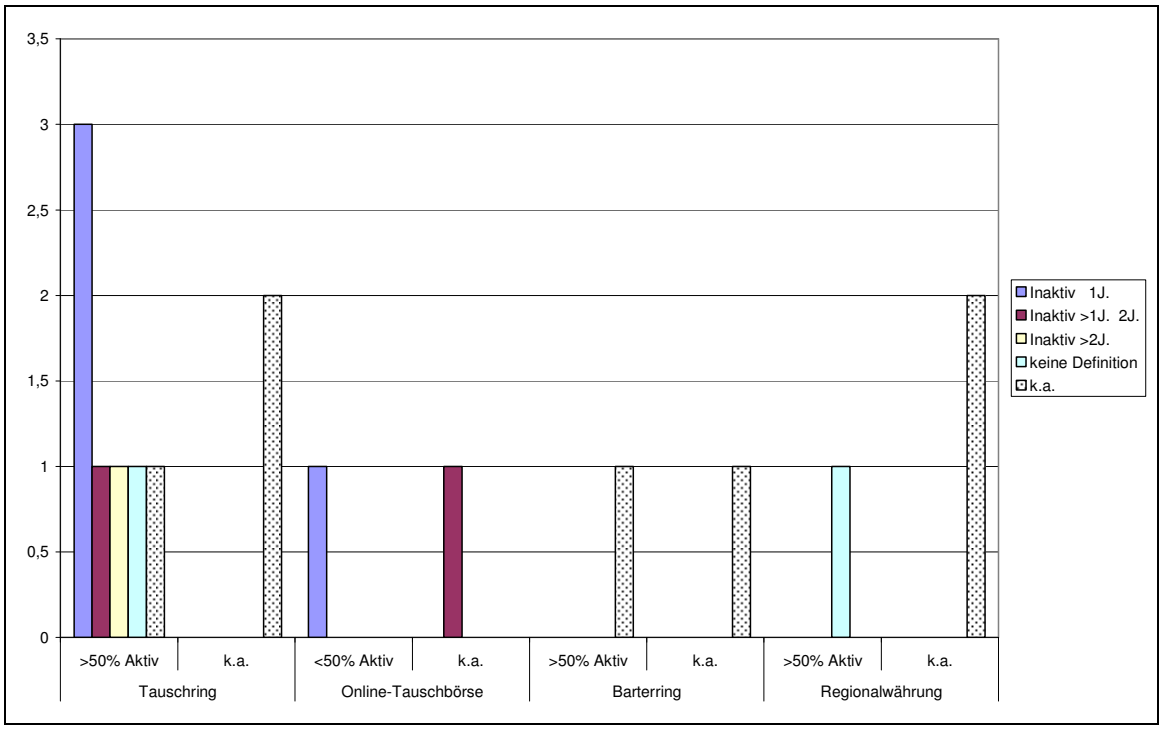

Abb. 63: Aktivität und Geltungszeitraum bei inaktiven Teilnehmern

Quelle: eigene Darstellung

Serviceleistung

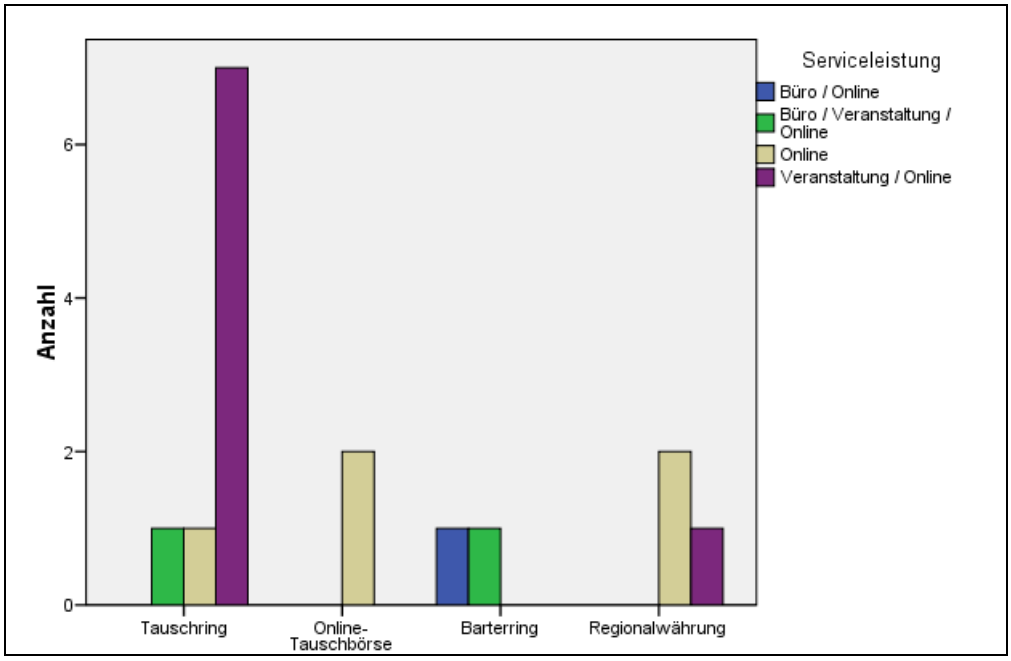

Abb. 64: Serviceleistung

Quelle: eigene Darstellung

Teilnehmerbetreuung

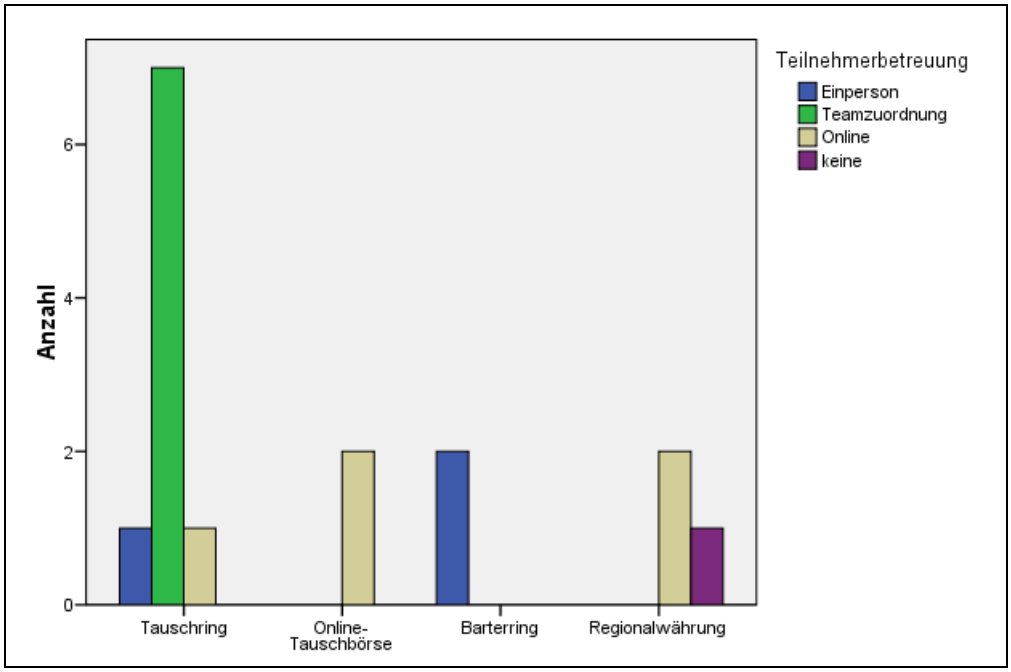

Abb. 65: Teilnehmerbetreuung

Quelle: eigene Darstellung

Durchführung und Häufigkeit von Veranstaltungen

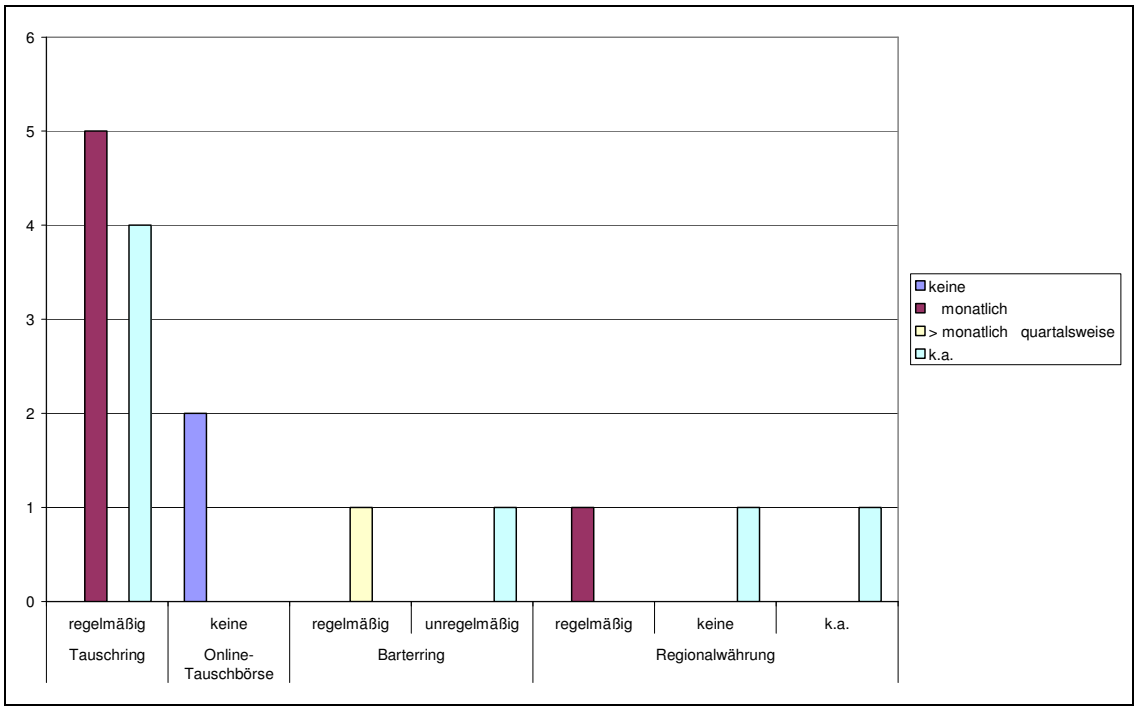

Abb. 66: Durchführung und Häufigkeit von Veranstaltungen

Quelle: eigene Darstellung

Ausscheidungsbedingungen

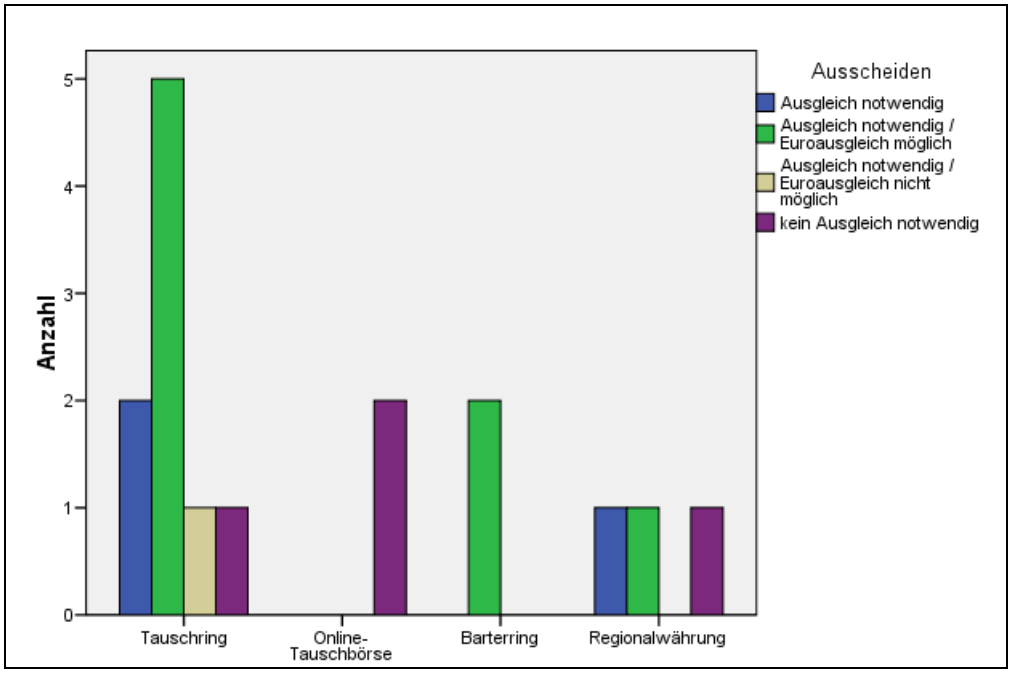

Abb. 67: Ausscheidungsbedingungen

Quelle: eigene Darstellung

Ausscheidungsgründe

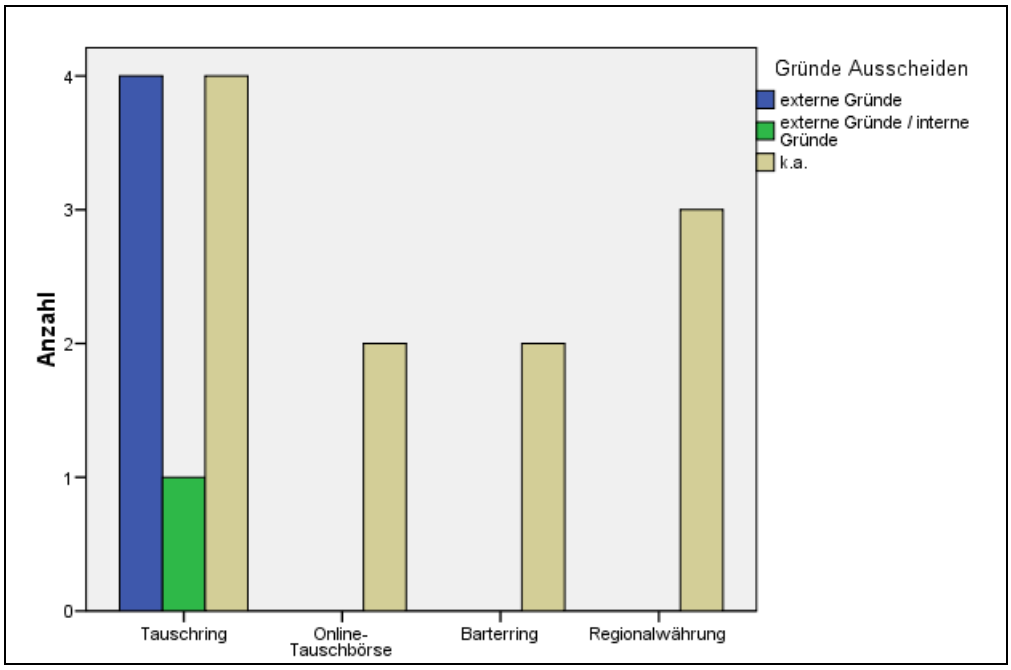

Abb. 68: Ausscheidungsgründe

Quelle: eigene Darstellung

C2 Marketing

Werbestrategien

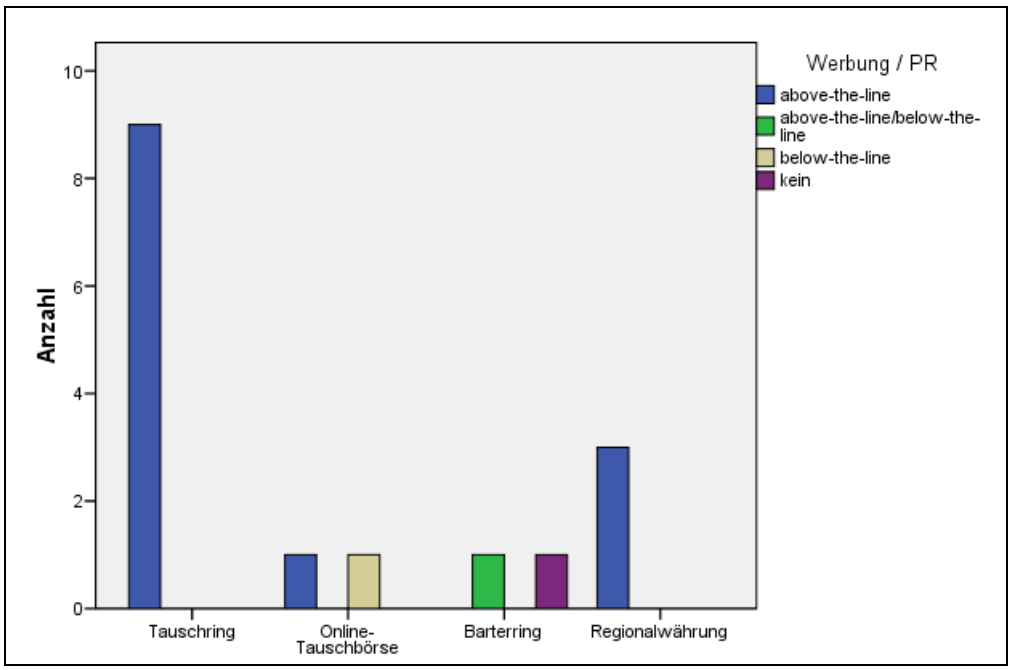

Abb. 69: Werbemaßnahmen

Quelle: eigene Darstellung

Werbekommunikation und Teilnehmergewinnung

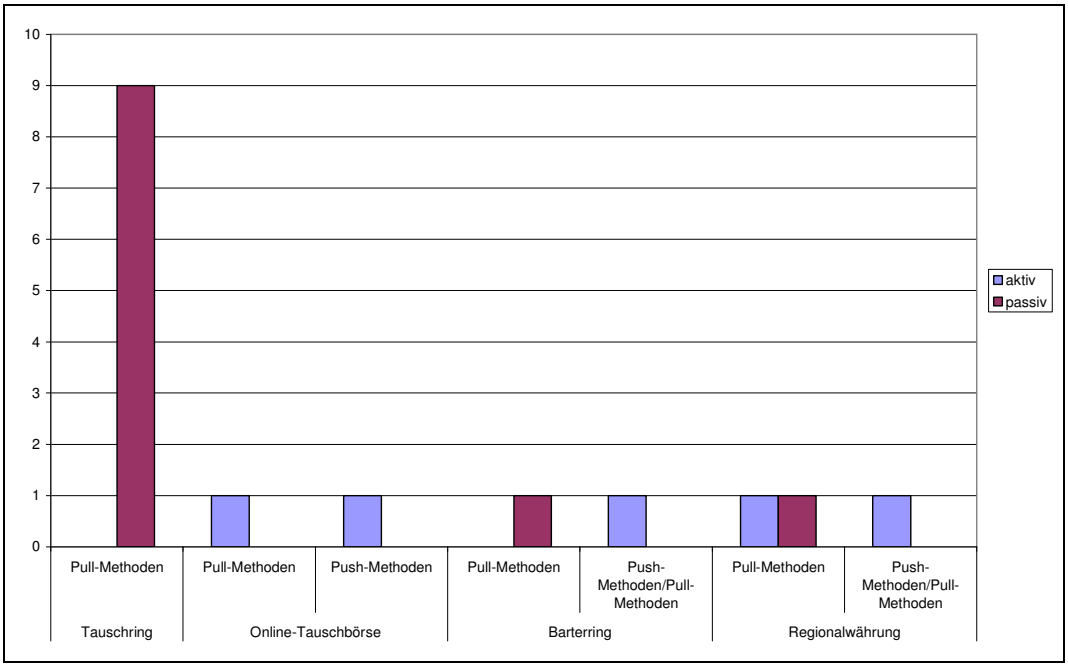

Abb. 70: Werbekommunikation und Teilnehmergewinnung

Quelle: eigene Darstellung

C3 Kosten

Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit

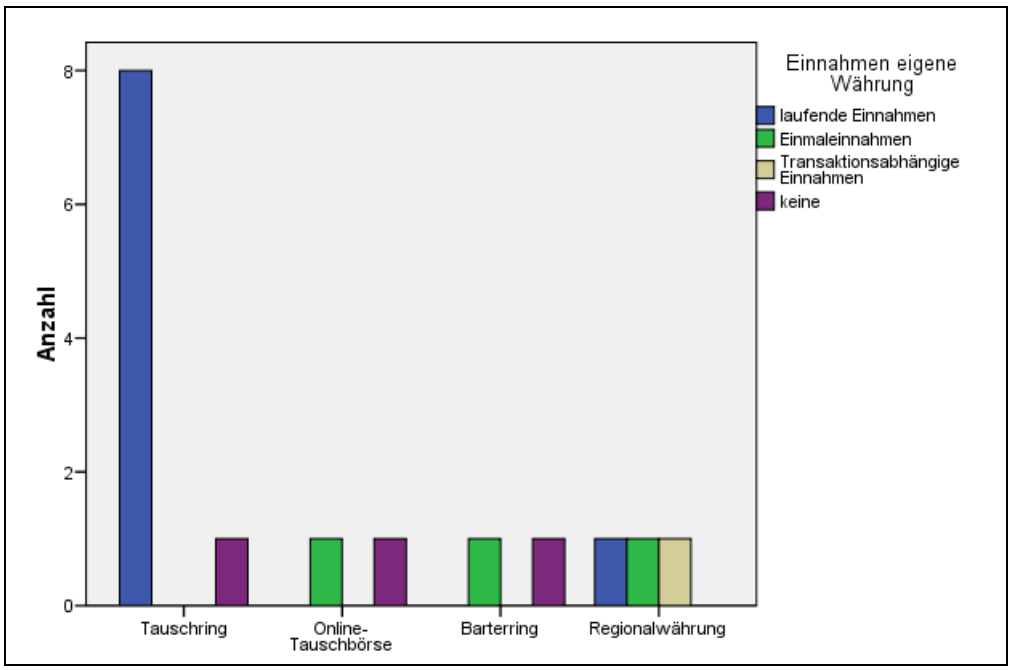

Abb. 71: Art der Einnahmen in der eigenen Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Ausgabenverwendung in der eigenen Verrechnungseinheit

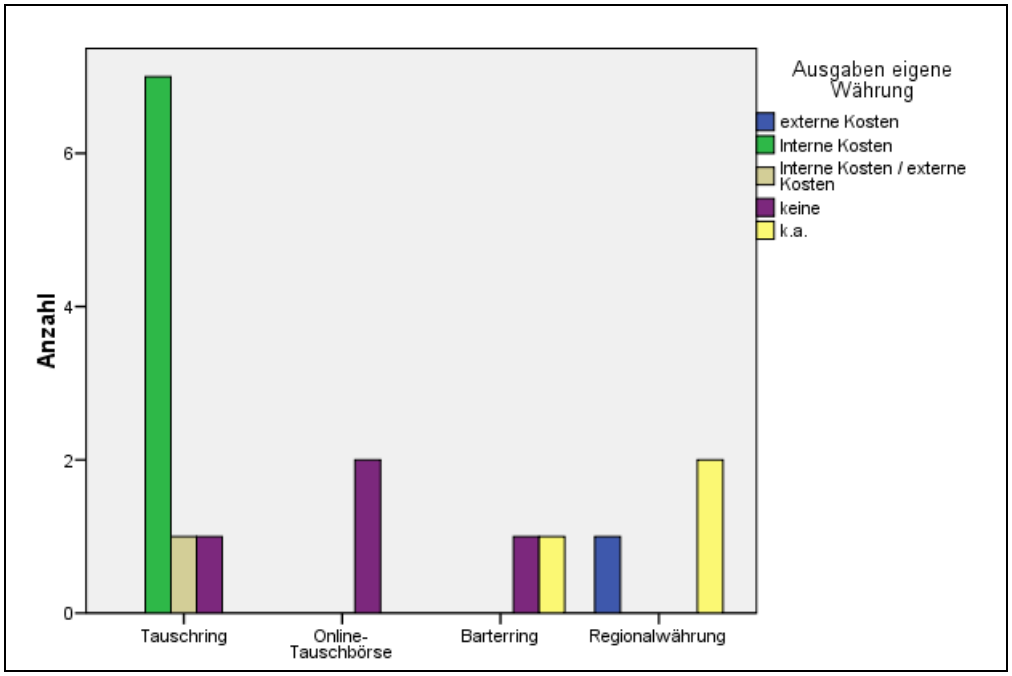

Abb. 72: Ausgabenverwendung in der eigenen Verrechnungseinheit

Quelle: eigene Darstellung

Art der Einnahmen in Euro

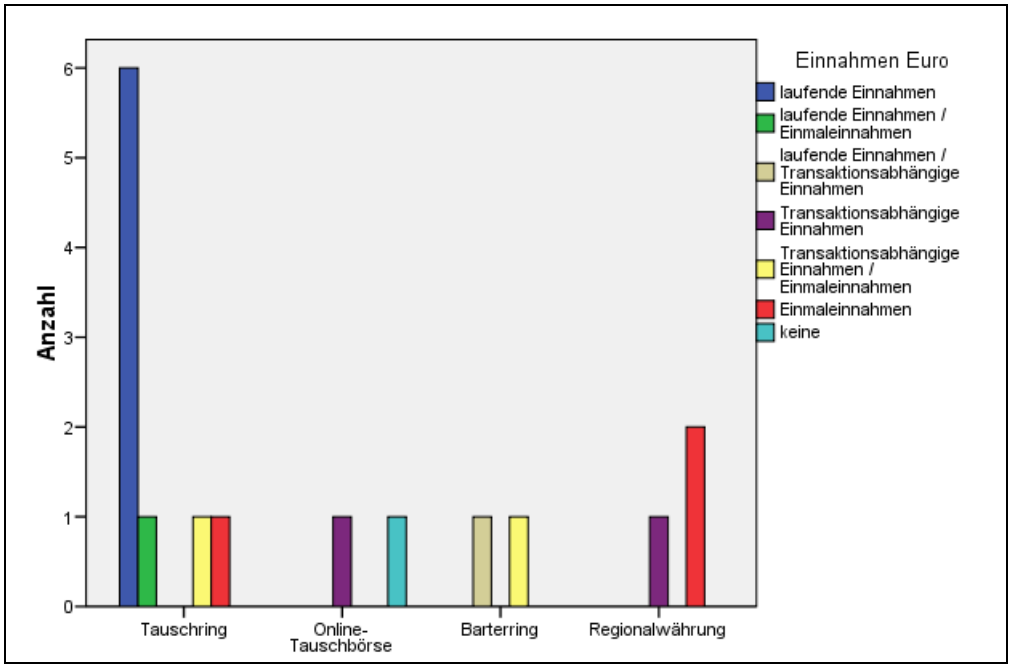

Abb. 73: Art der Einnahmen in Euro

Quelle: eigene Darstellung

Ausgabenverwendung in Euro

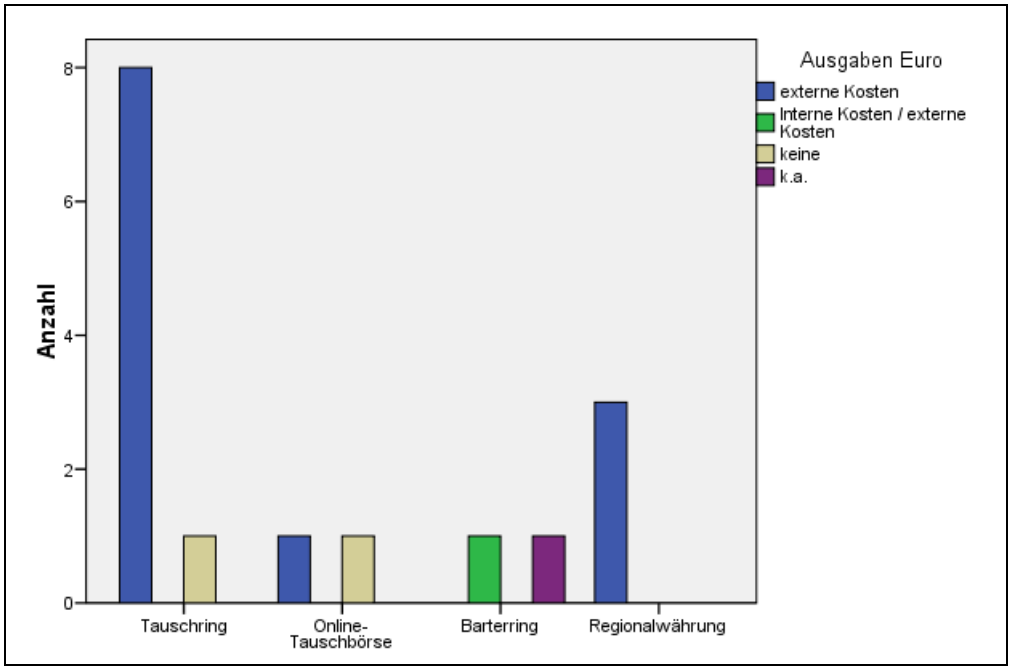

Abb. 74: Ausgabenverwendung in Euro

Quelle: eigene Darstellung

Tragfähigkeit der Budgets

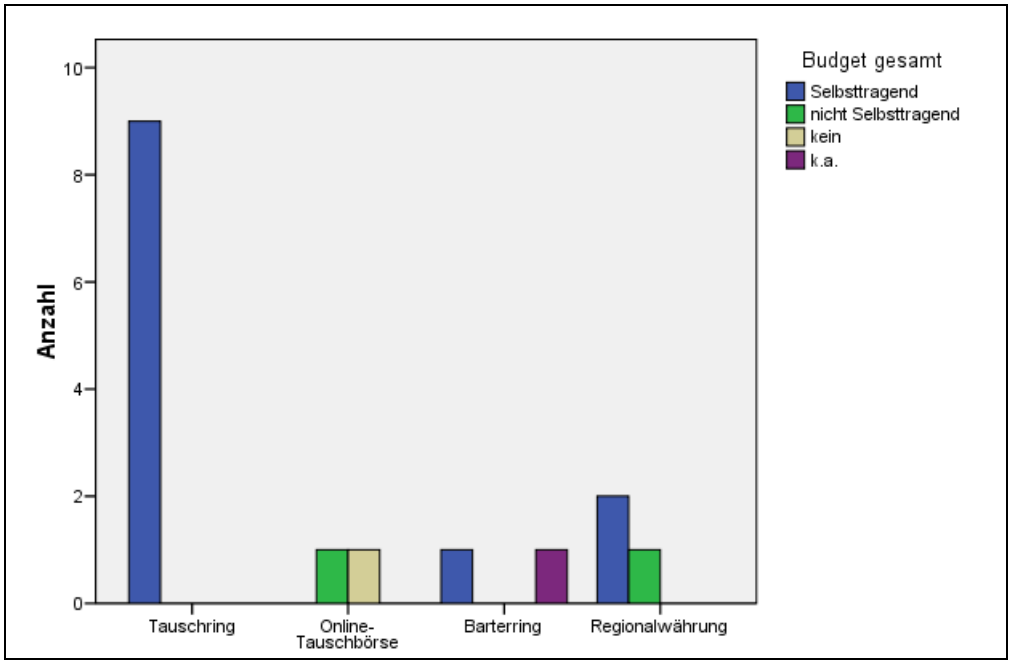

Abb. 75: Tragfähigkeit der Budgets

Quelle: eigene Darstellung

Eröffnungs- bzw. Investitionskosten

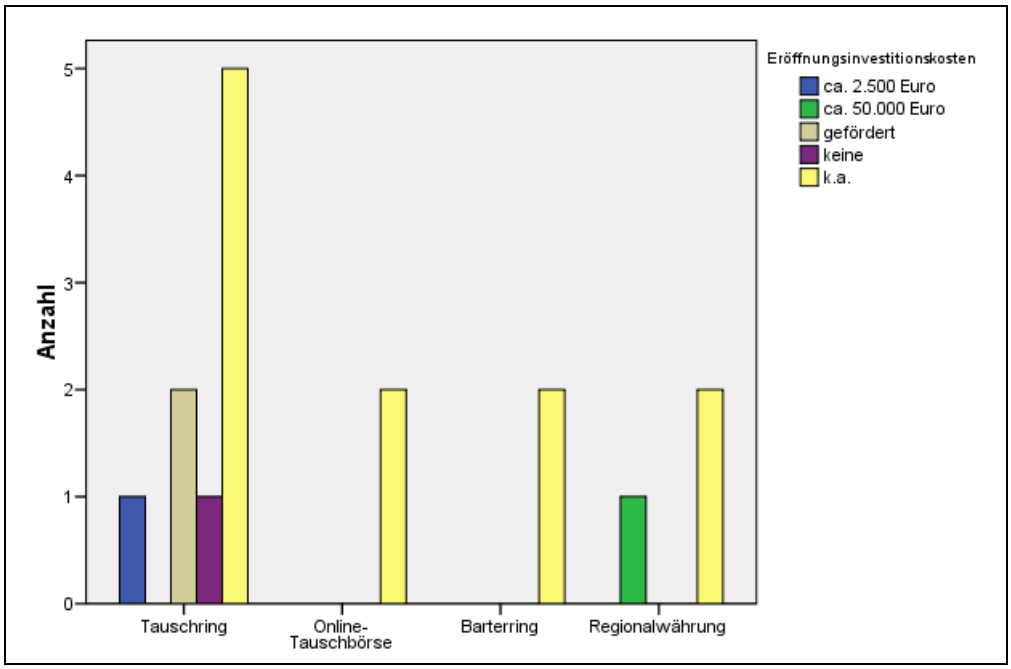

Abb. 76: Eröffnungs- bzw. Investitionskosten

Quelle: eigene Darstellung

C4 Garantiepolitik

Guthabensicherung

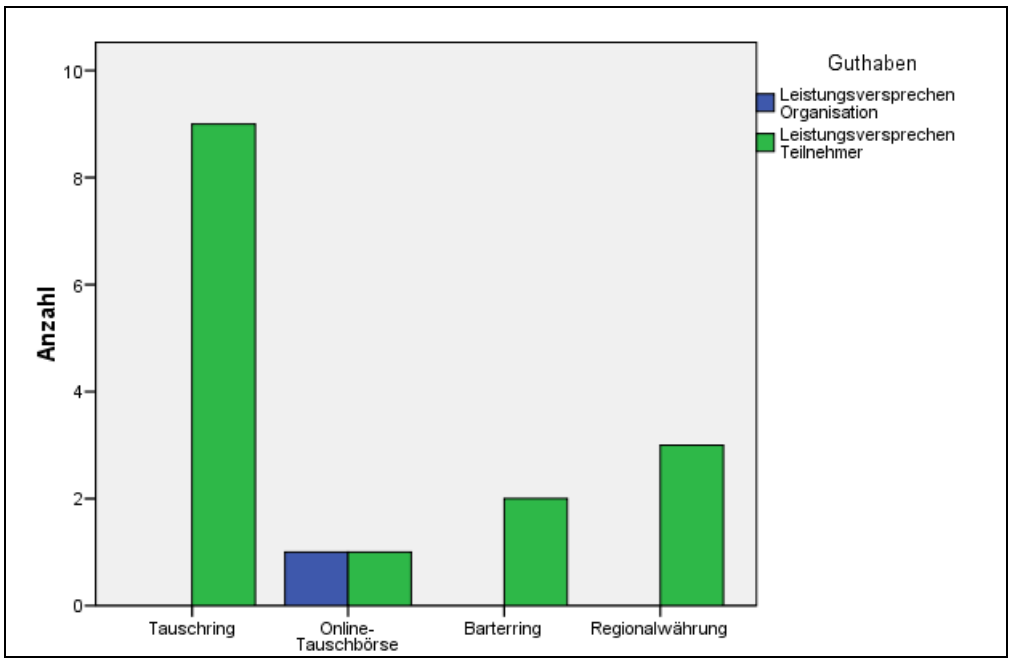

Abb. 77: Guthabensicherung

Quelle: eigene Darstellung

Verwaltungskonto/Systemkonto

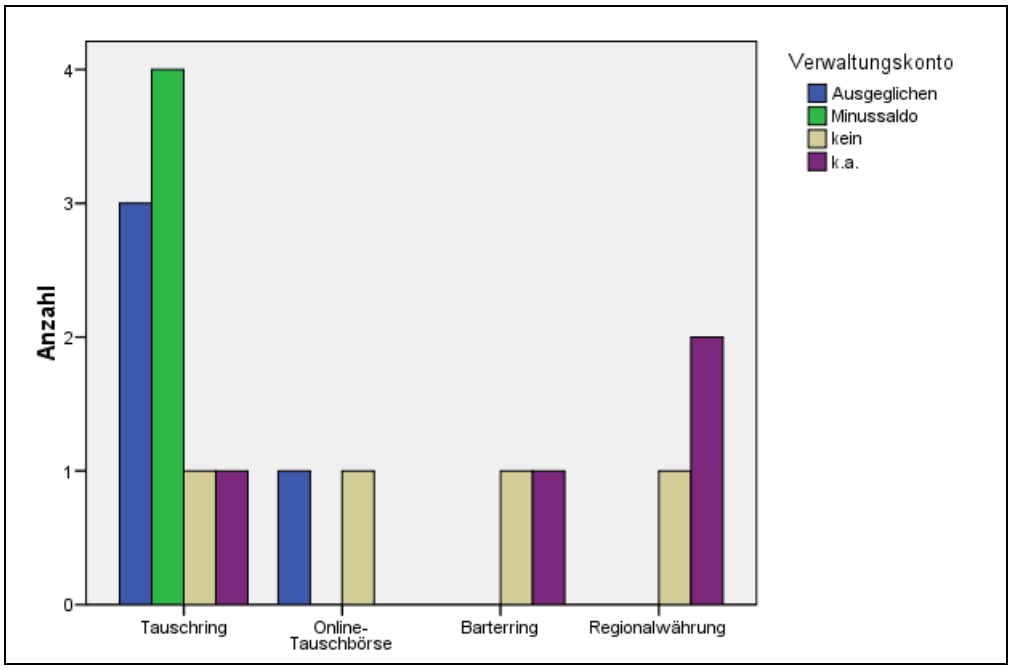

Abb. 78: Verwaltungskonto/Systemkonto

Quelle: eigene Darstellung

Haftung der Organisation

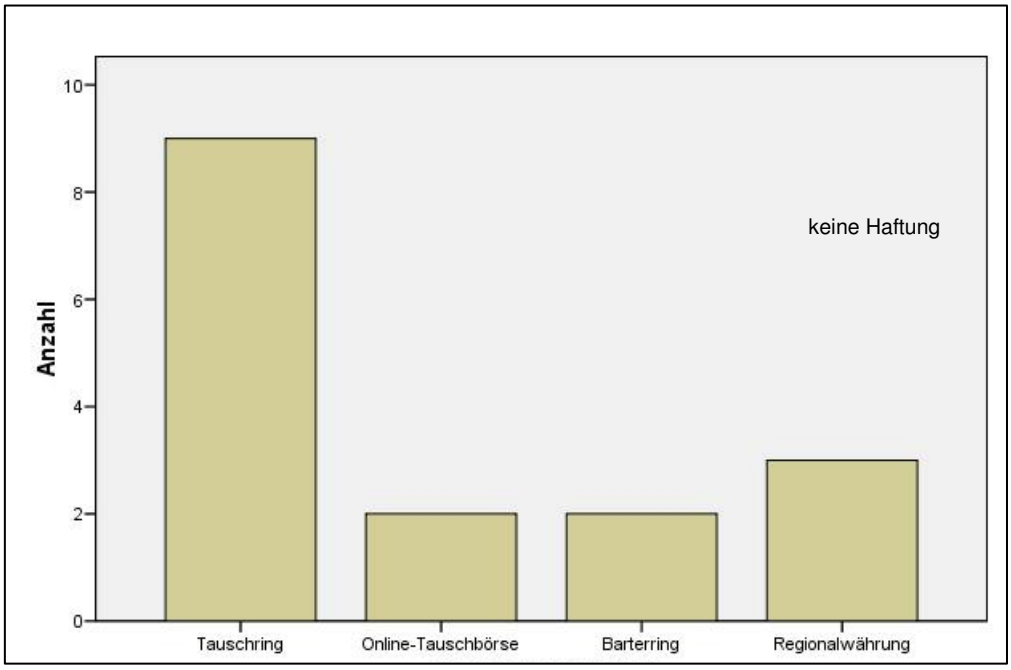

Abb. 79: Haftung der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Haftung der Teilnehmer

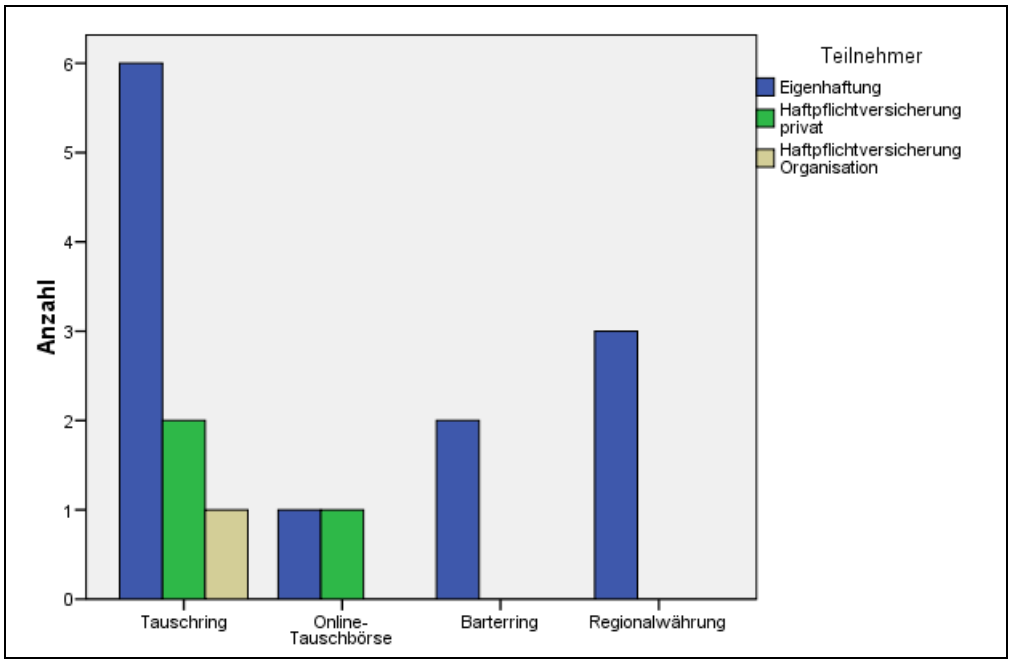

Abb. 80: Haftung der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

C5 Gesetzliche Rahmenbedingungen

Rechtsformen

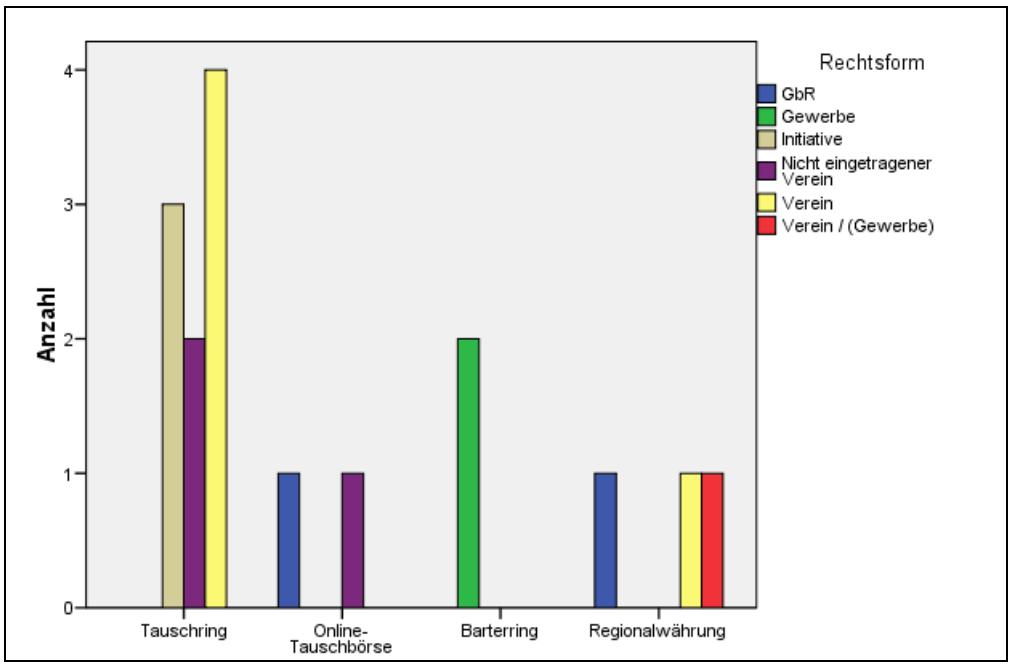

Abb. 81: Rechtsformen

Quelle: eigene Darstellung

Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation

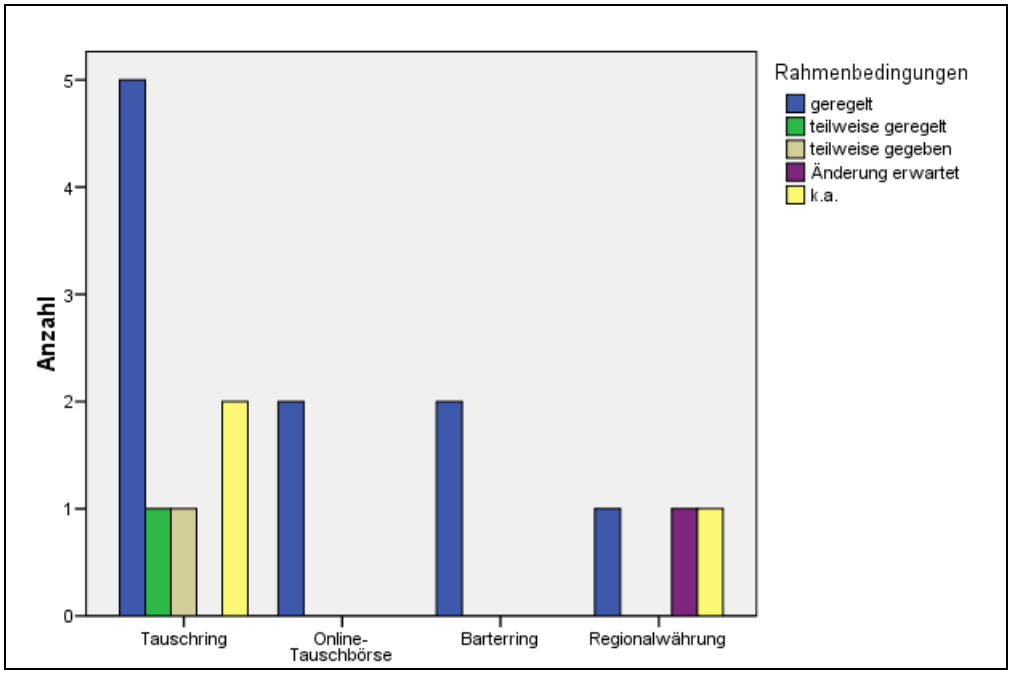

Abb. 82: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Organisation

Quelle: eigene Darstellung

Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer

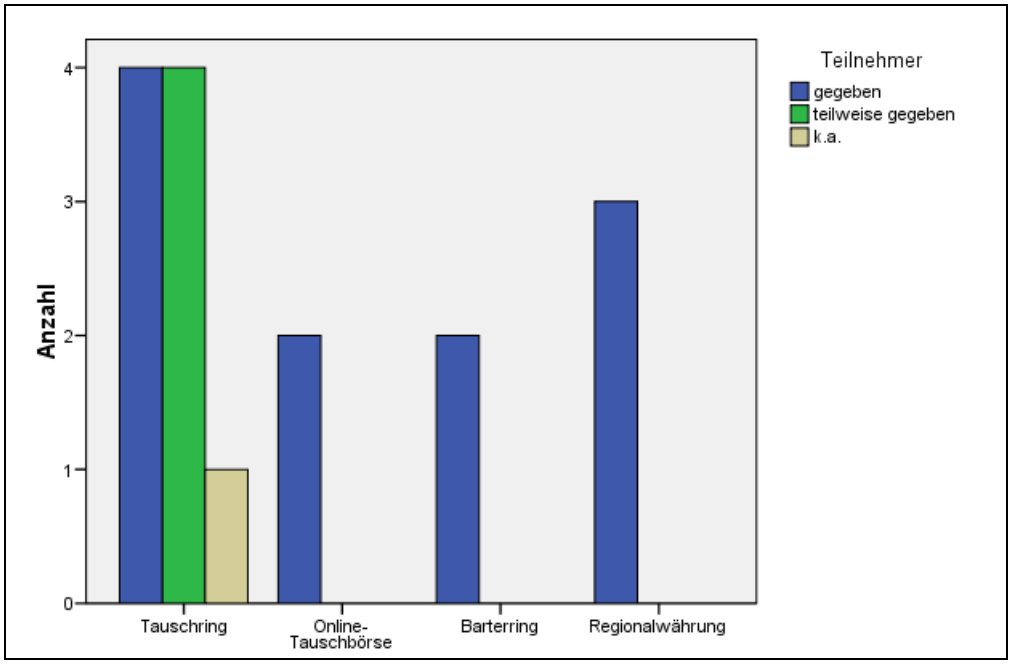

Abb. 83: Gesetzliche Rahmenbedingungen aus Sicht der Teilnehmer

Quelle: eigene Darstellung

Rechtssicherheit

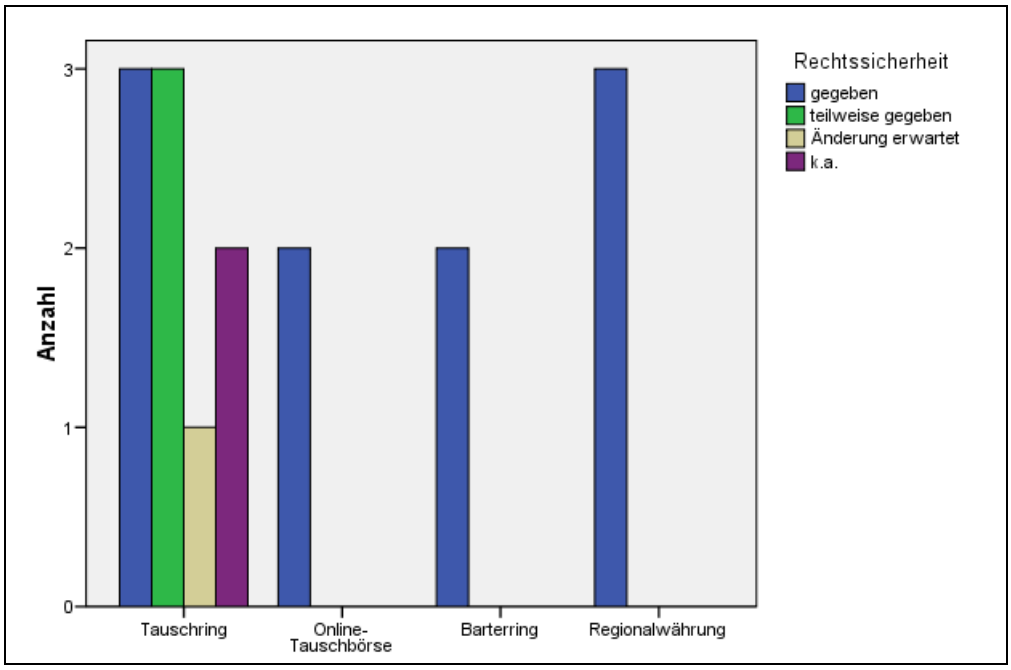

Abb. 84: Rechtssicherheit

Quelle: eigene Darstellung